

# RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI

Anno XIII

Agosto 1966

N. 8

Publicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale, gruppo III

## S O M M A R I O

L'origine e la genesi dei movimenti fascista e nazista nelle intuizioni di un economista del tempo (The Origins of Fascist and Nazi Movements Through the Intuitions of an Economist of the Time)	GIOVANNI DEMARIA	»	709
The Bankruptcy of Fascist Economy Through the Eyes of Italian Economists (La bancarotta dell'economia fascista vista dagli economisti italiani)	GEORGE A. TESORO	»	714
Marketing e strategia dello sviluppo economico (Marketing and the Strategy of Economic Development)	WELDON J. TAYLOR	»	746
Una verifica empirica di alcune presunte leggi di sviluppo delle imprese (An Empirical Verification of a Few Alleged Laws of Growth of Enterprises)	CARLO MARIO GUERCI	»	767
Sulla definizione di reddito medio nella teoria dell'evasione fiscale (On the Definition of Average Income in the Theory of Fiscal Evasion)	ARISTIDE MONDANI	»	785
Precisazioni in tema di « countervailing power » (On the Concept of « Countervailing Power »)	MARCO TROTTI	»	796
<i>Recensioni</i>		»	803
Relazioni alle assemblee societarie: IRI, STET		»	804



SOTTO GLI AUSPICI DELLA  
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA



## COMITATO DI DIREZIONE

FRANCESCO BRAMBILLA	Università Bocconi
UGO CAPRARA	Università di Torino
GIORDANO DELL'AMORE	Università Bocconi
GIOVANNI DEMARIA	Università Bocconi
FRITZ MACHLUP	Princeton University
ALEXANDER MAHR	Università di Vienna
CARLO MASINI	Università Bocconi
SALVATORE SASSI	Università di Napoli
ERICH SCHNEIDER	Università di Kiel
ALDO SCOTTO	Università di Genova

## DIRETTORE RESPONSABILE

TULLIO BAGIOTTI	Università di Padova
-----------------	----------------------

Direzione e Redazione in Via Teulí 1, Milano (734). Telefono 830031. Conto corrente postale 3-32561. Pubblicazione mensile. Spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Abbonamento annuale (yearly subscription) lire 6.000 in Italia, all'Estero (Foreign countries) lire 7.500. Annata arretrata (back issue) lire 6.000, rilegata lire 7.500. Collezione completa dall'origine, 1954-1965 (back issues 1954-65), lire 66.000, rilegata (cloth-bound) lire 82.500. Abbonamento omaggio ai fascicoli del 1966 e 1967 agli acquirenti della collezione completa. Editrice Cedam, Padova. Conto corrente postale 9-429. © Copyright by Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali.

## CONDIZIONI GENERALI DI ABBONAMENTO AI PERIODICI «CEDAM»

L'abbonamento è annuo e si rinnova tacitamente per l'anno successivo se non viene disdetto entro il mese di novembre, con lettera raccomandata. La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta. Il prezzo s'intende fissato salvo conguaglio alla pubblicazione dell'ultimo fascicolo. Gli aumenti o le diminuzioni saranno subordinati ai costi di produzione o più particolarmente alle tariffe delle paghe. Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione. I reclami di qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa anticipata del loro prezzo di vendita. I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa Editrice in Padova (Via Jappelli, 5; conto corrente postale n. 9/429, Ufficio dei Conti di Venezia) oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega. Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%. L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice. L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contro assegno. Ogni richiesta di cambiamento d'indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100. Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.





## L'ORIGINE E LA GENESI DEI MOVIMENTI FASCISTA E NAZISTA NELLE INTUIZIONI DI UN ECONOMISTA DEL TEMPO (\*)

di  
GIOVANNI DEMARIA  
*Università Bocconi*

Vorrei dire qualche cosa sull'indagine e sulla diagnosi di Nino Valeri perchè mi pare che quest'ultima non corrisponda completamente ai fatti già accertati dalla Storia. Egli si è posta la questione come sono stati originati e come sono accaduti i due grandi sommovimenti del fascismo e del nazismo e ha asserito che non soltanto esiste una coincidenza nella loro genesi, nella loro formazione e nel loro destino ma anche una comune tradizione di mezzi strumentali. A me pare che coteste comuni tendenze, anzi cotesti paralleli, così lungamente illustrati nella sua relazione, non corrispondano a quelle che sono le conclusioni dei sociologi, soprattutto degli economisti, le cui vedute non si possono trascurare. Lasciando da parte ogni altro riferimento, mi limito ad affermare che in questa sede noi non abbiamo sentito affatto ricordare il fattore economico e tanto meno la questione se tale ragione possa avere sovrastato o addirittura determinato i due movimenti.

Evidentemente l'illustrazione della mia tesi dovrebbe essere molto lunga, perchè se certamente ho da apprendere dai risultati ottenuti da Valeri, anche Valeri dovrebbe tenere conto delle argomentazioni degli economisti i quali potrebbero ricordargli qualche cosa propria del loro campo naturale d'indagine, avveratasi durante le generazioni venute su dopo la prima guerra mondiale.

(\*) Intervento sulla relazione del professor Nino Valeri sul tema « Il problema delle responsabilità nella storiografia contemporanea » svolta nella adunanza di classe dell'Accademia Nazionale dei Lincei del giorno 13 maggio 1966. Il testo dell'intervento è stato registrato con il magnetofono e successivamente rivisto dall'autore.



Per economisti intendo non soltanto gli studiosi della « materia » economica, ma anche coloro i quali cercano di individuarne le basi e le forme psicologiche giacchè queste determinano o condizionano direttamente e strettamente la « materia » stessa, generalmente conosciuta in termini di quantità di produzione, di domande, di offerte, ecc.

Nello svolgere il mio dissenso rispetto all'impostazione di Valeri, che naturalmente mi ha interessato moltissimo, mi limiterò a due punti soltanto. Cioè, primo, a negare che sia esistita storicamente una coincidenza dal lato temporale fra i due movimenti; e, secondo, che anche dal lato psicologico i due movimenti hanno avuto genesi, procedimenti e manifestazioni diversissime.

Dal lato temporale, dobbiamo infatti ricordare che il movimento fascista pur essendo sorto nell'immediato dopoguerra è venuto fuori nella Storia che conta solo nel 1922. I dibattiti fascisti si qualificarono storicamente per quell'importanza che essi ebbero soltanto a seguito di una gravissima crisi economica. Ciò è stato largamente sostenuto nel campo scientifico dal quasi unanime consenso degli storici economisti o, per meglio dire, degli economisti che allora facevano della economia contemporanea, divenuti poi gradualmente, negli scritti analizzanti e rievocanti quei contrasti e quelle lotte, gli storici economici del loro tempo. Secondo tali testimoni non soltanto oculari ma appartenenti a una precisa cerchia scientifica, il cui compito quasi esclusivo è di attingere ai « fatti economici », il fascismo nacque soprattutto nella Pianura Padana e fu sorretto in modo economicamente e quindi storicamente decisivo dalle forze economiche padronali, in contrapposto al disorientamento e alla disorganizzazione economica eccitati e creati dalla crisi postbellica e poi acutizzati alla più alta temperatura da certi movimenti pretestuosamente democratici i quali tendevano non già a ristabilire una certa linea di condotta, quella tradizionale, ma a sovvertire la massa prevalente dei rapporti economici. Quindi: richieste pressanti ed esagerate di aumenti salariali, occupazione delle fabbriche, crolli di banche sferzate dalla crisi economica. In particolare si debbono ricordare le banche popolari e poi altre banche più importanti, come la Banca italiana di sconto. Per questi « fatti » la società italiana che allora cercava di difendersi ed era — dobbiamo ammettere — largamente una società « borghese », adottò certi concetti generali e provvide con i propri interessi e con i propri uomini, se vogliamo con i propri sicari, a difendere con la forza una situazione divenuta quotidianamente sempre più pericolosa.

Coincidenza temporale fra questo movimento e quello hitleriano-



nazista non esiste economicamente. Anzitutto, perchè questo secondo movimento accadde almeno dieci anni dopo. Lo ricordo esattamente, perchè mi trovavo in Germania nella seconda metà del 1932. Per quasi unanime consenso della cerchia intellettuale degli economisti tedeschi divenuti tutti in seguito antinazisti — potrei ricordare Emil Lederer, ordinario di Economia all'Università di Berlino, Jacob Marschak, dell'Università di Heidelberg, Karl Pribram, dell'Università di Francoforte, M. Mitnitsky, primo inventore del « moltiplicatore » e altri studiosi molto autorevoli dell'economia tedesca, con i quali ero in stretto contatto e che dovettero poi emigrare a Londra o negli Stati Uniti (dove ebbi ancora modo di incontrarli) — il movimento nazista fu inteso in gran parte secondo una interpretazione, avanti lettera, che già allora circolava, ossia quella dovuta a taluni economisti britannici, principalmente il Robbins, i quali affermavano che tutto il movimento hitleriano era stato alimentato in modo decisivo dalla Grande Crisi. La Grande Crisi incominciò nel 1929, continuò nel 1930 e nel 1931, anni nei quali mi trovavo in America, e in molti paesi proseguì ancora nel 1932 e 1933, finchè poco alla volta fu in modo non confutabile superata in Germania prima che in altri paesi mediante una politica economica audacissima dovuta all'ispirazione del dottor Schacht e degli economisti « totalitari » tedeschi e naturalmente alle correnti in favore del riarmo, ciò che in sostanza dette luogo ad una struttura profondamente diversa dell'economia generale tedesca.

Quindi, secondo me, la coincidenza temporale fra i due movimenti — quello fascista e quello nazista —, recisamente affermata da Valeri, non esisterebbe. Ma non esisterebbe nemmeno la coincidenza psicologica fra i gruppi politici e lo stesso ambiente politico in cui si svolsero i due movimenti.

Io ero giovane allora, però partecipavo se non alle sommosse e ai movimenti, alle simpatie e alle antipatie di parte, alle convinzioni e ai dibattiti. Posso dire, a titolo privato, che nel 1917 varie squadre di allievi ufficiali dell'Accademia Militare di Torino, cui ero assegnato, perlustrarono il borgo di S. Paolo, che era allora il primigenio centro del movimento comunista non solo di Torino ma dell'Italia. Date le circostanze, gli aspetti psicologici del periodo prefascista e di quello fascista li ho sempre visti molto chiari. Il movimento fascista non ebbe efficienti e decisivi organizzatori nel movimento studentesco, o in genere intellettuale. Fu in origine soprattutto il risultato di una profonda mancanza di simpatia politica verso un movimento che allora si andava af-



fermando, il movimento di ordine proletario o semiproletario, guidato da uomini di grandissima levatura, come fu Gramsci e poi in parte come fu il Gobetti che io conobbi molto bene.

Se analizziamo invece la situazione psicologica tedesca debbo affermare che essa fu determinata considerevolmente dal movimento intellettuale più alto. Ho presente come se fosse adesso il corso di lezioni del professore Sombart, che Nino Valeri certamente conosce, il quale era titolare di una delle cattedre di economia dell'Università di Berlino, per quanto fosse essenzialmente storico del capitalismo e del socialismo. Nella grandissima aula in cui egli teneva lezioni alla mattina, alla presenza di un migliaio di studenti, la classe era come scissa in due parti: i nazisti da un lato e dall'altro lato quelli che oggi diremmo di sinistra. Quando il professore Sombart toccava il tasto di sinistra, metà della classe batteva i piedi in segno di assenso; quando passava alla *Gegenleistung*, l'altra metà batteva i piedi. La sua esposizione procedeva con queste significative tonalità. Non credo che nelle università italiane i contrasti fra studenti fossero così egualmente divisi, cinquanta per cento da un lato e l'altro cinquanta per cento dall'altro. Anche fuori della *Wilhelm Friedrich Universität* il movimento nazista era stretto a potenti élites intellettuali che si potevano facilmente individuare in quanto erano esse stesse a guidare i grandi movimenti di folla. Per esempio, quasi a giorni alterni, si tenevano nell'immenso *Sportpalast* di Berlino adunate oceaniche dell'una e dell'altra parte, con discorsi, musiche, grida, cori, fanfare ostili verso gli avversari i quali, pur presenti nell'enorme sala, non facevano immediata polemica sapendo che la prossima adunata sarebbe stata quella dei loro adepti.

Noi studiosi stranieri, pur evitando di comprometterci, seguivamo attentamente il decorso di quelle aspre ma al tempo stesso educate opposizioni, raccattando da ogni parte giudizi, osservazioni, critiche. Ricordo che si usciva la sera per assistere alle manifestazioni dei grandi teorizzatori politici del tempo, la cui parola per forza e potenza contrastava con certe manifestazioni degeneri della vita del popolo berlinese del 1932. Ricordo che attorno alla *Alexanderplatz* era facile incontrare in varie strade cittadine negozi di cancelleria, libri, *souvenirs*, apparecchi fotografici nei quali si entrava per acquistare queste merci. E — cosa molto strana — vi si trovavano anche, attaccate alle pareti del negozio, molte fotografie formato cartolina di un genere pornografico inconsueto. Fotografie di alberi con sopra appollaiati nel fogliame giovani interamente nudi. La polizia lasciava fare nei riguardi di queste



manifestazioni fantasiose ma estremamente degeneri. Essa lasciava fare purchè l'ordine pubblico non venisse compromesso rumorosamente. Tutto poteva essere gridato nel già ricordato Sportpalast dai rumorosi plauditori delle varie tendenze, ma per entrarvi si era perquisiti rudemente dai poliziotti in divisa verde — come toccò a me, una sera, quando, in compagnia di Karl Bopp, ora presidente della Banca della riserva federale di Philadelphia, vi andammo per sentire le concezioni di palingenesi sociale dell'allora numero uno del comunismo tedesco, Ernest Thälmann.

Ho soprattutto attinto a reminiscenze per confutare la duplice tesi di Nino Valeri, ma debbo asserire che nel corso della mia vita non trovai mai ragioni sufficienti per mutare quanto in quel tempo era stato da me appreso più come risultato di osservazioni dirette o di intuizioni personali che di discettazioni libresche. Secondo me, quindi, pur apprezzando quanto ha detto Nino Valeri, starei per concludere che le due coincidenze, temporale e psicologica, da lui asserite, non trovano il pieno assenso da parte dell'economista inteso nel modo detto prima.



# THE BANKRUPTCY OF FASCIST ECONOMY THROUGH THE EYES OF ITALIAN ECONOMISTS (\*)

by

GEORGE A. TESORO

*American University*

TABLE OF CONTENTS: FOREWORD. - INTRODUCTORY REMARKS, I. HIGHLIGHTS OF THE BOOK: Demaria. - Einaudi. - Borgatta. - Bresciani-Turroni. - Lorenzoni. II. THE « CORPORATIVE » SYSTEM AND ITALY'S ECONOMIC STAGNATION: Economic Growth of Italy under Liberalism. - Reversal of the Trend due to Totalitarian Policies. - Deterioration of Italy's Comparative Position. - The Income of Italy's Industrial Workers is One of the Lowest in the World. - Why « Corporativism » and « Autarchy » led to Stagnation. - Effects of Discouragement of International Trade. - Misdirection of Economic Resources. - The Straightjacket of Monopolies and « Corporative » Control. - Deterioration in Standards of Living. - The Post-War Outlook. - The Nazi Economic « New Order ». - A Plea for Free International Trade. — III. GROWTH OF MONOPOLIES UNDER THE CORPORATIVE SYSTEM. — IV. CAPITAL CONSUMPTION IN ITALY. — V. MONEY AND INTERNATIONAL TRADE. — VI. FARM POLICY IN GERMANY AND ITALY.

---

(\*) BUREAU OF LATIN AMERICAN RESEARCH, 1714 Rhode Island Avenue, N. W. Washington, D. C., Republic 4482. February, 1943, M-16 (6-4632 - BU-COS-WP).

*Riemerge dalle carte il rapporto Tesoro sull'atteggiamento di alcuni economisti italiani nei confronti dell'economia autarchica e corporativa, del « Grossraum » di ispirazione tedesca e delle filosofie monetarie allora correnti. Ne conoscevo l'esistenza e avrei voluto riprodurlo nell'ormai lontano 1951 in appendice al volume Problemi economici e sociali del dopoguerra, dove avevo raccolto gli articoli che il Professor Demaria aveva pubblicati negli anni 1945-50 su un quotidiano torinese.*

*In quell'appendice è infatti riprodotto il saggio qui commentato sul problema industriale italiano, presentato dapprima come relazione al convegno di Pisa sui problemi dell'« Ordine Nuovo », con accoglimento contrastatissimo. Ivi è anche riprodotta la replica alle critiche, ch'era stata un'im-*



## FOREWORD

Axis propaganda to South America, as elsewhere often indulges in the most glowing descriptions of the benefits brought by totalitarian economy to Germany and Italy, as contrasted with conditions in the « decadent demo-plutocracies ».

The Italian short-waves, in particular, seldom miss an occasion for extolling the wonders of the policies of agricultural and industrial self-sufficiency which have been attempted by the fascist regime during the past ten years — and for advancing the most extravagant claims about the so-called « social justice » which, according to them prevails in fascist Italy.

However, this does not seem to be the opinion of experienced observers and scholars living in Italy, as is proved by an extremely interesting and highly illuminating book written a few months ago by five leading Italian economists. (*Ricostruzione dell'Economia nel Dopoguerra*, Padova, 1942).

In view of the authority carried by its authors, and the difficulty of obtaining a copy of the book in the United States, we present herewith an extensive summary of this study, which has been prepared at our request by Dr. George A. Tesoro, formerly of the University of Rome and Bari, and now of the American University, Washington, D. C.

It is hoped that the data contained in this summary will provide useful information to the Agencies which are interested in having a picture of the present economic conditions of Italy, as well as the Agencies which are mainly concerned with counteracting Axis propaganda. We feel that this devastating criticism of the theory and practice of Fascist economy may be particularly effective in answering the frequent

---

*provvisazione drammatica senza la minima concessione all'assemblea ostile. Ora l'interesse al documento ha perso molto della sua attualità. Quattro dei cinque protagonisti (Einaudi, Bresciani-Turroni, Borgatta e Lorenzoni) sono scomparsi, e all'atmosfera apologetica nella quale è stata condotta la ricostruzione è subentrato l'orgoglio della nuova generazione corporativa. Ma qualcuno amerà conoscerlo.*

*Il volume su la Ricostruzione dell'economia nel dopoguerra che ha dato occasione al rapporto Tesoro è da tempo esaurito. Con questa indicazione figura infatti tra le pubblicazioni dell'Istituto di Economia « Ettore Bocconi », in distribuzione presso la Cedam. Non fu tuttavia un « best-seller ». Nessuno è profeta in patria! (TULLIO BAGIOTTI).*



attempts made by Axis propaganda in « selling » the idea of the fascist « New Order » to the world, and especially to South America.

We wish to emphasize, however, that the authors of the book are still teaching in Italian Universities, and are therefore exposed to the danger of being punished by the Fascist Government for their outspoken criticism. This would be likely to occur if the spotlight were turned on them from abroad.

It is therefore urged that, whatever use is made of the material contained in this report, the names of the authors, and the title of the book be withheld from the public.

### INTRODUCTORY REMARKS

The title of the book which is summarized in the present memorandum is « *Post war Economic Reconstruction* » (« Ricostruzione dell'Economia nel Dopoguerra »). This book was published some months ago (during 1942) by the well-known publishing firm CEDAM of Padua, and it contains the reprint of a symposium which had previously appeared in various issues of the « *Giornale degli Economisti* », which is the leading and most authoritative Italian economic magazine (as such, comparable to the English *Economic Journal*, and to our own *Quarterly Journal of Economics*, *American Economic Review*, etc.) <sup>(1)</sup>.

A few words on its authors.

GIOVANNI DEMARIA (who contributed a chapter on *Italy's Industrial Problem* to the book) is Professor of Economics at the Bocconi University of Milan, and editor of the « *Giornale degli Economisti* ». He is an extremely distinguished scholar, and is very well known also in this country, where he spent some years as a Rockefeller Fellow.

LUIGI EINAUDI, Professor of Public Finance at the University of Turin, is one of the most prominent and internationally known Italian economists. A no less brilliant than profound scholar, he has been the acknowledged master of his generation for the last 30 years. As economic editor of the « *Corriere della Sera* » (up to the time when the fascists took over that old and authoritative newspaper) for many years he exerted a great influence on enlightened public opinion in Italy. Professor Einaudi was Italian correspondent of the « *London Economist* » until the outbreak of the war. Though a Senator of the Kingdom, he has with-

---

(1) According to the latest information the « *Giornale* » was compelled to suspend its publications a few months ago, evidently as a consequence of its courageous attitude toward totalitarian economic theories.



drawn from active politics, but the influence of his liberal economic and political teaching is still very considerable in the country.

GINO BORGATTA is Professor of Public Finance at the University of Milan, and a scholar of considerable distinction.

COSTANTINO BRESCIANI TURRONI is one of the most outstanding Italian economists, with a first-class international reputation. He is Professor of Economics at the University of Milan, and has held the same position for many years at the University of Cairo (Egypt), and is the author, among other things, of « The Economics of Inflation », which is considered a classic on the German inflation of 1919-23, and has been translated into several languages.

GIOVANNI LORENZONI is Professor of Economics at the University of Florence and is well-known as a specialist in the field of agricultural economy.

Though none of these scholars is fascist-minded (in fact at least three of them are generally considered anti-fascists), and all of them are outspoken advocates of liberal economic and other policies, they still live in Italy and hold appointments in Italian Universities.

Accordingly, while the findings of their book supply many valuable weapons to anti-totalitarian propaganda, it would be extremely undesirable to have the spotlight turned on its authors, either from this country or South America, as this would inevitably expose them to danger.

## I

### HIGHLIGHTS OF THE BOOK

Ostensibly the book deals with post-war Italian economic problems. Abstraction is made from political considerations of every kind — which, incidentally, is very courageous of writers who live in a totalitarian country — and there is a remarkable absence of speculation as to the outcome of the war, which is also very unusual. In his introduction, Professor Demaria, as editor of the book, cautiously states that « the authors are not giving advice of any kind, nor have they meant to oppose what is or was done, but are simply interested in singling out the elements, both in theory and practice, which could improve economic conditions, as well as those which would hinder such improvement ».

Except for a few passing references, which obviously were in the nature of lip tribute, one would hardly look in this volume for flatteries or complimentary references to the fascist or nazi type of economy. In



the substance at least three of the five chapters of the book may be considered as outspoken indictments of the features of the fascist-nazi economic system.

The gist of the book — or at least of its most important chapters, which were those contributed by Professors Demaria, Bresciani and Einaudi — is that the fascist policy of economic self-sufficiency, with its stress on a closed economy, discouragement of international trade, and encouragement of big monopolistic combinations, has seriously hampered the growth of the Italian national income and the productivity of the Italian industries for the past ten years. The point is made that Italy will emerge from the war with a greatly impoverished economic and industrial structure, with obsolete or unproductive equipment, and an extreme scarcity of essential raw materials and consumption goods. The remedies which are recommended by most of the authors consist in the liberalization of economic policies, the breaking up of monopolistic power, and free international trade. This, of course, involves abandonment of all autarchic policies. One of the authors, Professor Demaria, expressly criticizes and rejects the nazi theory of « Grossraum », based on the predominance of a few master states, each surrounded by a constellation of satellites, and declares that besides being uneconomic, those theories offend every principle of human dignity and freedom.

Here are, in brief, the highlights of each of the five essays in the book :

#### DEMARIA

1. While during the period 1870-1914 the rate of growth of Italian industrial production exceeded the rate of increase of the population, and while a considerable industrial development took place between 1922-29, during the period 1929-38 the volume of both industrial and agricultural production remained stationary.

2. In the ten years 1929-38 the rate of increase in the value of the industrial output of Italy has lagged behind that of the following countries : Russia, Japan, Greece, Latvia, Finland, Estonia, Sweden, Chile, Bulgaria, Hungary, Denmark, Rumania, Norway, Britain and Germany. This, despite the fact that industrial unemployment was comparatively smaller in Italy than in most of those countries; which indicates that the average productivity of the Italian industrial worker during that period failed to keep pace with that of other countries.



In other words, the Italian industrial economy during the ten years immediately preceding the second world war went through a period of veritable economic stagnation. This, in spite of all the incentives, privileges, encouragements and other devices by which the Fascist Government tried to stimulate certain branches of production.

3. This stagnation Demaria imputes primarily to the policies of self-sufficiency and discouragement of international trade. And also to the growing power of a few monopolistic combinations whose inordinate growth has been tolerated, or actually encouraged, by the Italian Government.

As we have already mentioned, Demaria subjects to devastating criticism the theory of the « Grossraum », stating that it infringes not only on every sound economic principle, but also on the principle of human freedom, and on « the desire of every people to develop freely according to its own capacities ».

4. In conclusion, Demaria recommends that after the war the trend toward a closed economy be sharply reversed, and that there should be the maximum free circulation of goods. He also stresses the fact that Italy should not rely on *safe* markets, in connection with both purchases of raw materials and sales of finished products, but should look for the most convenient markets from an economic point of view — to wit, those where she can buy cheap and sell at the highest possible prices.

#### EINAUDI

Professor Einaudi's paper deals with the problem of the growing power of monopolies (already discussed by Demaria), with special reference to Italian industrial expansion. Under a fascist law, which has been enforced since 1933, no industrial plant can be established or enlarged in Italy without a special government license, which is granted or refused by a number of boards and commissions in which the vested industrial interests are very powerfully represented.

#### *Highlights :*

1. Very little is known of the way in which the provisions of that law — which ostensibly was aimed at preventing over-expansion and misdirection of economic resources — have actually worked. This is chiefly due to the complete secrecy which surrounds the whole procedure



in connection with the issue or the denial of the prescribed licenses. Einaudi attacks that secrecy very strongly, and points out that the boards and commissions to which the applications for the establishment of new plants are referred are in practice filled with representatives of already existing industries and of vested interests.

2. New initiatives and enterprises risk being strangled in their cradle by the vested interests represented in the fascist Corporations.

3. The big industries, which have a preponderant voice in the Corporations, often operate at high costs, and thrive on privileges and monopolistic exploitation.

4. The secret procedure now in existence in Italy, for the establishment of new plants, is likely to increase the power of monopolies, and to kill new and better initiatives.

#### BORGATTA

This paper is mainly theoretical, and also reflects a somewhat obsolete scientific point of view. However, it stresses the obvious fact that, owing to the war and the economy of war (including the policies of self-sufficiency etc.), a large part of the productive capital of the nation is in the process of being eaten up and destroyed, and that Italy will face the post war period with a greatly impoverished and obsolete industrial and economic structure.

#### BRESCIANI-TURRONI

Professor Bresciani's deals with the future of the gold standard, with the clearings system, and post-war international trade, and subjects the nazi-fascist pet theories on those subjects to a carefully worded and restrained but devastating criticism. Here are some of the highlights:

1. The criticisms of the nazi theorists against the gold standard as such are the repetition of ancient prejudices and fallacies, and spring directly from the German « State » theory of money which had some vogue at the beginning of this century, and was the philosophy which led to the catastrophe of the mark in 1919-23.

2. Most of those criticisms are specially invalid when made against modified forms of the gold standard, such as the gold exchange standard, or managed currencies combining the use of gold for international pay-



ments with Exchange Equalization Funds. Considerable stress is laid by Professor Bresciani on the smooth and successful working of the British Equalization Fund, as compared with the complications of Dr. Schacht's monetary manipulations.

3. The so-called nazi discovery to the effect that human work is the basis of all economic values is a commonplace, and was forcefully demonstrated by the father of classical economy, Adam Smith.

4. Barter agreements, bilateral or « compensated » trade, and clearings do not work in the long run — and cannot replace free international trade.

5. Europe cannot be economically self-sufficient, and even if it could be it would not be desirable.

6. After the war gold will still have a function in the settlement of international balances.

7. Political ideologies (to wit, nazi and fascist ideologies) are one thing — technical problems are something entirely different, and cannot be solved by the former.

#### LORENZONI

Professor Lorenzoni draws a parallel between the German (both pre-nazi and nazi) and the Italian systems of land tenure and inheritance, and concludes that only a very few of the principles of German land legislation and organization could be profitably introduced into Italy.

## II

### THE « CORPORATIVE » SYSTEM AND ITALY'S ECONOMIC STAGNATION

Giovanni Demaria contributes to the book an essay on « Italy's Industrial Problem ». In fact — as it has already been stated above — the essay contains a most effective and well-documented criticism of the foundations of the so-called « corporative State », of the policies of economic self-sufficiency, and of the principles of the Nazi-built European « Order ». His paper is without doubt the most important part of the book.



*Economic Growth of Italy under Liberalism.*

Significantly enough, Demaria begins his essay by quoting some inspiring statements of the great Count Cavour in favor of economic freedom <sup>(2)</sup>.

This is followed by the reproduction of a number of statistical data (all based on Italian official figures) which conclusively indicate the great measure of economic progress achieved by Italy during the Liberal era (from 1861 to 1922), when Italy's international trade expanded steadily and the rate of growth of industrial production far outran the rate of increase in the population.

Thus, the following was the value *per capita* of Italy's international trade (in lire, 1938, i. e. with a purchasing power corresponding to that of 1938) :

Year	Imports	Exports
	(Italian Lire)	
1871-1875	206.63	207.70
1896-1900	257.52	249.58
On the eve of World War I	467.88	353.41

Putting together the various rough indexes of economic progress (with respect to both domestic production and international trade), Demaria points out that :

« The rate of development of the Italian industrial economy, for the period from 1870 to 1914, probably averaged from 2 to 2.5% per year, taking as a basis (100) the beginning of the period. That rate exceeded very considerably the rate of increase in the Italian population for the same period, which averaged about .80% per year » (p. 153).

*Reversal of the Trend due to Totalitarian Policies.*

After the First World War, and even during the first years of the fascist regime, the industrial and economic development of Italy continued. But as the fascist policies toward « corporativism » and « self-

(2) « We have faith in the ingenuity, the energy, the industriousness of the Italians, which are more likely to promote commerce and industry than excessive protections and unjust privileges ». CONTE DI CAVOUR, *Libertà politiche e progresso economico*, in « Risorgimento », December 15, 1847.



sufficiency » crystallized and gained sway over the different sectors of Italy's economy, the trend was reversed.

During the first period of fascism, approximately from 1922 to 1928, the economic policies of the regime did not vary much from the modified form of *laissez faire* inherited from the liberal regime. The industrial development of the country was very considerable, and also the agricultural productions, as a whole, increased appreciably. Taking as base (100) the volumes of, respectively, agricultural and industrial production for 1922, the corresponding indexes for 1929 were 127 and 204.

Yet, in the following decade (1929-1938), *agricultural production declined, and industrial production remained almost stationary*: the respective indexes (base 1922) being 121 and 208 respectively (p. 161).

Contrary to what had been customary for the previous 70 years,

« the annual rate of Italian industrial development during the period 1928-38 was equal, or a little below that of increase in the population, and certainly less than the average annual increase of 2-2.5% which had occurred during the period 1870-1914 » (p. 156) <sup>(3)</sup>.

That, it should not be forgotten, was the decade of « Corporativism » and « Self-Sufficiency ».

Demaria points out that there can be no economic progress unless production increases at least as fast as population; and finds it surprising that the Italian productive system, with its previous record of uninterrupted growth, should have cut such a sorry figure during those ten years.

#### *Deterioration of Italy's Comparative Position.*

Soberly and somberly Demaria points out that the growth in the value of Italy's industrial output since 1929 has been inferior to that which took place in the following countries (listed in decreasing order):

Russia, Japan, Greece, Latvia, Finland, Estonia, Sweden, Chile, Bulgaria, Hungary, Denmark, Rumania, Norway, England, Germany.

This deterioration — Demaria carefully notes — is the more striking in view of the fact that, during that period, the average of Italian industrial unemployment was inferior to that of most countries, such as the United States, England, Germany, Canada, Australia, Sweden, Aus-

---

(3) Demaria's analysis stops at 1938 both owing to lack of data and to the abnormal war developments of the following years.



tria, Norway, Hungary, Argentina, Spain, Czechoslovakia, Greece and New Zealand.

*The Income of Italy's Industrial Workers is One of the Lowest in the World.*

Demaria proceeds then to demonstrate that the average income of the Italian industrial workers in the « Corporative » decade was one of the lowest in the world. The following table, which contains a comparison of the average *per capita* income of the Italian industrial workers and the corresponding position in other countries, speaks for itself.

*Average for other countries :*

a) 4 times higher	b) 2-3 times higher	c) equal or slightly above	d) slightly below
United States	Argentina	Czechoslovakia	South Africa
Canada	Australia	Estonia	Bulgaria
New Zealand	Holland	Finland	Rumania
England	Ireland	Greece	Lithuania
Switzerland	France	Hungary	Russia
	Denmark	Egypt	Turkey
	Germany	Latvia	India
	Belgium	Poland	
	Sweden	Portugal	
	Brazil	Japan	
	Chile	Jugoslavia	
	Norway		
	Spain		

(Countries are listed always in « decreasing order », i. e. the United States average is higher than that of Canada, etc.) (See page 157).

*Why « Corporativism » and « Autarchy » Led to Stagnation.*

This unsatisfactory state of affairs appears to Professor Demaria very perplexing.

« How could countries like Russia, Japan, Greece, Latvia, Finland, etc. (see list above) achieve a higher rate of industrial progress than we did? Why those great differences in the levels of industrial income? Why — despite all incentives to industrial production, such as government interventions, tariffs, subsidies to industries, outright grants-in-aid, privileges, encouragements, concessions of various kinds, govern-



ment orders, and price manipulations — was the average income of our industrial worker only equal or inferior to that earned by industrial workers in Czechoslovakia, Estonia, Finland, Greece, etc., and superior only to that of South Africa, Bulgaria, Rumania, Lithuania, Russia, Turkey and India? How can we explain this situation? » (p. 157).

Yet Demaria's further analysis shows clearly where the responsibility for that situation lies. These two chief factors explain that stagnation :

- a) *The disregard — motivated by political and military considerations — of the fundamental principle that a large international trade affects most powerfully the growth of the national income* (p. 158).
- b) *The encouragement given to high-cost and low-yield economic activities* (p. 159).

#### *Effects of Discouragement of International Trade.*

Let us consider Demaria's discussion of those two vital points a little in detail.

Italy's industrial policies, during the ten years under examination, were conditioned far more by political than by economic factors. This, Demaria points out, involved a departure

« from what were stupidly called the 'obsolete prejudices' of comparative international costs. As a result domestic costs of production increased, and the industrial income per head remained stationary, and, to some extent, even declined » (p. 158).

Demaria compares Italy's international trade for 1922-29 with that for 1930-1938 : (p. 158)

Period	Yearly Average of Foreign trade (in current lire)	Average Yearly Increase in General Index of Industrial Production (1922 = 100)	Annual Average of Index of Wholesale Prices (1922 = 100)
1922-1929	37,100,000,000	14.9	100
1930-1938	18,700,000,000	0.4	70

At this point the author takes under consideration the per capita international trade in different countries.

With a few exceptions due to geographical or historical peculiar-



ities, the correlation between the international trade per capita and the average income of employed industrial workers (referred to above) is striking.

The countries of group a) (where industrial workers have an average income about four times as great as that of Italian workers) generally have a per capita international trade which is about four times as large as the Italian. The correlation is generally the same in the other groups, so that it is easy for Dr. Demaria to conclude :

« I have no doubts that the inability of our productive apparatus to produce, since 1929, a higher income is largely due to the factual negation of the truth that foreign trade exploits national productive energies better than any other economic organization, and spurs a country which wants to progress rapidly to the utmost » (p. 159).

Demaria, of course, hints at the political necessities for the policy followed by Italy in the last ten years, but immediately pleads for a prompt, complete change of policy as soon as the war is over.

#### *Misdirection of Economic Resources.*

As for the impetus given by the fascist government to unproductive activities, at comparatively high costs, Demaria gives a table in which it is easy to determine the relative importance of different Italian industries (in terms of value of output), so as to have a basis for correct judgment of those activities which, *coeteris paribus*, it would have been advisable to develop or discourage (page 160).

Another table (page 161), however, shows how differently various economic activities developed in Italy from 1922 to 1938.

Agricultural production was almost stationary after 1929, and on the whole actually decreased by 6% (index numbers : 1929 - 127; 1938 - 121). The output of cereals, for instance, increased as a consequence of the largely advertised « wheat battle », but other products decreased. And where the production was increased it was possible only under increasing costs (both absolutely, and in comparison with international costs).

It will be highly instructive to consider some data concerning staple products whose production was increased by the fascist regime :

Therefore, increase in the production of these farm products was accompanied by an increase in internal prices, *while international prices were decreasing* (p. 162).



Farm Products	Wholesale Prices in Italy		Wholesale Prices on the International Market <sup>(1)</sup>	
	1935	1938	1935	1938
Wheat	104	143	106.00	79.00
Corn	75	88	81.00	54.00
Sugar	609	638	2.33	2.03

<sup>(1)</sup> Italian prices are expressed in *lire*, generally per 100 Kg. International prices are expressed in various currencies, according to the arbitrarily selected market considered for each commodity. Also the units of physical measurement vary accordingly. Therefore absolute Italian and international prices are not comparable, and the significance of these tables lies simply in the rates of change between the Italian and the international price of each commodity from 1935 to 1938. See for a complete list of wholesale prices of the main commodities in various important world markets the *Revue de l'Institut International de Statistique*, The Hague, 1939, pp. 93 ff.

The same thing happened with the following industrial products, whose output and prices increased, whereas international prices were decreasing :

Product	Italian prices (per unit)		International Prices	
	1935	1938	1935	1938
Rayon	19.00	21.00	5.00	2.25
Cotton textiles	1.76	2.89	6.70	4.94
Zinc	320.00	470.00	14.15	13.95
Tin	2,396.00	2,474.00	225.00	191.00
Aluminum	906.00	1,115.00	100.00	97.00
Phosphatic Fertilizers	20.54	29.10	3.30	1.85
Ammonium Sulphate	74.00	87.00	65.00	45.00

In other cases, the Italian output and Italian prices increased while international prices were stationary, which, of course, meant also a comparatively heavier burden for the Italian consumer, and for Italian economy (p. 163).

Product	Italian Prices		International Prices	
	1935	1938	1935	1938
Wool	15.59	29.25	21.00	21.00
Iron	81.00	127.00	110.00	110.00
Coal	151.00	239.00	14.00	14.00
Petroleum	258.00	373.00	12.25	12.25
Gasoline	349.00	462.00	4.85	4.85
Sulphur	37.00	43.00	21.00	21.00



Finally, in some other cases the Italian output and Italian prices increased, while international prices increased less than the domestic ones (with the same unfavorable results for Italian economy (p. 163) :

Product	Italian Prices		International Prices	
	1935	1938	1935	1938
Silk	54	138	720	748
Copper	670	1153	32	40.65
Lead	184	290	14.35	15.20
Mineral Oils	236	488	33	41

After some comparative observations about the various industries, subsidized by the fascist government for political or other reasons, Demaria warns :

« In nationally organizing an industrial system, it is necessary to develop, whenever possible, the rich and not the poor resources, so as not to determine, with high absolute costs, permanent conditions of inferiority which in the long run result in a state of industrial lethargy which is difficult to overcome » (p. 164).

With a clear reference to the fascist policy of land reclamation, battle of the wheat, etc., Demaria summarizes the conclusions of Colin Clark's recent book <sup>(4)</sup>, which emphasize the fact that :

« The per capita national income in terms of actual goods and services is lowered when there is an increase in the proportion of the labor invested in agricultural activities (agriculture, cultivation of forests, fishing) in comparison to the total labor employed. On the other hand it is increased when there is an increase in industrial activity » (p. 164) (1).

### *The Straightjacket of Monopolies and « Corporative » Control.*

But what made the Italian economic situation even worse was the straightjacket of corporative control, and the growing industrial concentration in a few powerful monopolies. To be sure, Dr. Demaria says that this straightjacket was brought about by the « creative inspiration of necessity », but he continues :

« There is no doubt about the need for the military organization of national economy in the period between 1929 and the eve of the

(4) COLIN CLARK, *The Conditions of Economic Progress*, London, 1940.



present war, but, likewise, there is no doubt that, once peace has been restored, such a cumbersome system cannot help holding in check the growth of the national income. I refer to the existence of collective monopolies, to the increasing limitation of competition in various industrial and commercial fields, to the regulation of prices enforced almost everywhere according to the principle of the just, dignified, or decorous price. On the other hand instead of a *Sherman Anti-Trust Act* which prohibits, as in America, all agreements, either explicit or secret, aimed at restraining competition and creating monopolies, or at establishing monopoly prices, and therefore at limiting commercial and industrial activity, a contrary system has been put into practice here, which, ultimately, will restrain the spur to greater production » (p. 166) <sup>(5)</sup>.

Demaria is clearly against monopolies and industrial concentration. He stresses the importance of medium sized and small industrial firms in Italian industry, because they produce most of the national income; and reminds the reader of the fact « that cartels, trusts and monopolistic corporations inevitably tend to reduce the national output », and remarks that — as in the Middle Ages — « many of the great industrial cartels of today and those which are necessarily being developed during the present conflict, tend to restrict, overpower, and strangle the smaller firms, to the detriment of the interests of the community » (p. 167).

#### *Deterioration in Standards of Living.*

The same two main factors which led to industrial stagnation in Italy also produced other consequences which, in turn, contributed to a further aggravation of that evil, namely :

- 1) the decrease in the national consumption per capita;
- 2) the reduction in the capital available for investment.

As for the national consumption, the deterioration of the standard of living of the Italian people under the autarchic policy of the corporative regime <sup>(6)</sup>, is shown by the following figures given by Demaria :

(5) Incidentally it certainly is amazing that a scholar living in Italy has the courage to quote as an example the *Sherman Anti-Trust Act*, and the policy followed by the United States, in absolute contrast with fascist economic ideology and practice.

(6) The same conclusion has been reached by those scholars, who objectively analysed Italy's economic policy from outside. See, for instance, W. G. WELK, *Fascist Economic Policy* (Harvard, 1938), who remarks that the whole fascist policy directed



## Index of Average Consumption per Capita (p. 168).

Years	Wheat	Fruit & Vegetable	Sugar	Wine	Coffee	Meat	Fats	Tobacco	Corn	Fish	Milk
1922-29	100	105	107	123	96	107	109	99	106	97	114
1930-38	91	88	96	101	76	105	98	81	109	107	121

Nor was the decreased consumption compensated for by an increased flow of investments; these also decreased, on the whole, during the period 1930-38, in comparison with the period 1922-30 (p. 168-169).

*The Post-War Outlook.*

Demaria, like Borgatta, thinks that there will be a depression after the war, not because of decreasing public consumption, but because of the « capital consumption » which is taking place and of the impoverishment of the productive forces of the country.

His conclusions about post-war reconstruction are also quite similar to Borgatta's. He emphasizes the need of avoiding any deflationary policies, of leaving prices, wages, foreign exchanges, free to reach their economic levels, favoring a gradual shifting from a war-consumption to a peace-consumption, so as to give employment to the millions of people released from the armed forces.

He advocates a wide use of international credit to help Italy to finance her reconstruction, to increase international trade, and raise her national output.

But all this is, of course, in absolute contrast to any ideology of self-sufficiency :

« For this, it is absolutely indispensable for the national economy to follow the path laid out by the laws of economic development. Not, therefore, with a 'closed' system, in which the economic activity could never attain a high level of efficiency, but in conditions of absolutely open economy, in which trade is carried on to the maximum

toward self-sufficiency and political prestige certainly did not contribute to Italy's economic development.

« Population growth, economic independence, and colonial expansion are being paid for by the mass of Italians through a lowered standard of living » (p. 249).

See also B. FOA and P. G. TREVES, *Italian Finance and Investment*, in « *Economica* », 1939, p. 283.



and the industrial enterprises may flourish. Under isolationism, the economic law is that every undertaking must produce the minimum quantity necessary, but not all the quantity which is indispensable to the maximum progress of the national income. Industrial prosperity can be prepared by a domestic, « closed » industrial system. But eventually, and above all when it is necessary to provide for the needs of a rapid reconstruction, it is only the most widely extended foreign trade which can, keeping the costs of production at a minimum, spur the general economy to its maximum development » (p. 173).

*The Nazi Economic « New Order ».*

Demaria then proceeds to discuss the plans of economic integration, the German blueprints of *Grossraum* (living space), the programs of « the economic integration for great areas, with one nation at the head of each group, surrounded by a number of dependent states or countries, prearranged trade relations, exclusive productions according to the geographical, economic and political position of the individual countries, temporary migrations etc. » (p. 178).

Demaria first remarks that: « Above all it appears obvious that the economic integration for great areas, so as not to be a vain ideal, an unrealizable Arcadia, must be based on certain historical conditions. It is a fact that historically the integration of large areas has never existed in the sense meant above. The British Commonwealth, the only large economic area with a group head state and many dependent countries, is a permanent challenge to the principle of unity and continuity of the continent » (p. 179).

If it is hard to concede the possibility of a complete economic integration of Europe, it is even more difficult, according to Demaria, to believe that it will last (p. 179).

Fewer doubts, however, exist about the desirability of collaboration among economically complementary countries, but the first condition set by Demaria sharply differs from the current nazi theories.

« A peaceful living relationship between the European countries in the political-economic picture of the integration of large areas is however possible, but with a first condition: that *constant and unfailing respect, even in the most difficult times, should be paid to the 'vital rights and supreme interests' of each one of them* » (p. 180).

Demaria's criticism of the planned European economic order, with



two chief economic systems pivoting on Germany and Italy, is uncompromising.

He first points out that « the economic assumption for the continuity of such a system is that at the beginning the actual integration for large areas, each of the countries found itself in a situation of equilibrium, and that subsequently, this situation remains unchanged » (p. 181).

Moreover, « the regime of economic integration should be administratively prepared to constantly reshape its process in full agreement with all the economic forces of the neighboring countries. This is the first requirement of economic integration » (p. 181).

However, the main objection is political or moral, which is really an amazing objection to read in a book published in Fascist Italy in 1942 :

« It is very difficult for the individual countries to desire and be able to crystalize their own forms of production, their own tastes, their own habits of life; very likely no country will adapt itself to these manifest *signs of vassalage, violations not only of the principle of human freedom, but of the aspiration of every people to freely progress according to its capacity* » (p. 182).

#### *A Plea for Free International Trade.*

The last part of Demaria's essay is a plea in favor of the classic principle of free circulation of goods, services, and labor — not only within the *Grossraum*, but also between continents.

Even in the event of an Italian living space including Dalmatia, Albania, Greece, Croatia and Montenegro, Demaria advocates an industrial policy based on free trade : the aim is not to have safe, easy markets and easy supplies (of course safe and easy because enforced by a military control) but to have *richer* markets and *cheaper* sources of supply (p. 185).

In his conclusions Dr. Demaria stresses the need for free and unhampered international trade, in order to strengthen the Italian industrial production, and therefore Italian economy.

### III

#### GROWTH OF MONOPOLIES UNDER THE CORPORATIVE SYSTEM

Luigi Einaudi deals with the effects of a fascist law passed on January 13, 1933, which prescribed that no industrial plant could be



enlarged, or any new industrial plant built, without a special government authorization. This license is granted or denied according to the recommendations of a « corporative » committee, i. e. of a committee chiefly composed of people who are already in business and who have all to fear from new enterprises and competition.

This law is, of course, only a small wheel of the corporative machinery, but nevertheless a very important one. It certainly strengthens tremendously the hand of the big corporations, monopolies and cartels. This is the more so because the whole procedure which leads to the granting or the rejection of a license is secret, and it is easy for the already established interest to block the way of potential competitors, simply by making vague references to the « national interest », the « necessity », etc.

Einaudi quotes the results of some research made by a young Italian economist, Santarelli (7), who writes :

« It seems to us to be demonstrated that authorizations are more frequently forthcoming in those sectors where there is the greatest possibility for large concentrations, *all to the advantage of the big industries and to the disadvantage of the medium sized and small plants* » (p. 197).

Einaudi joins Demaria in sharply criticizing the whole corporative policy of privileges, tariff and subsidies, which favors large concentrations and monopolies.

« The monopolies which lead to prices of maximum profit are not eliminated; agreements to curtail production, which diminish the quantity of the goods available, are not eliminated; the obstacles placed before inventors, and people who want to rise, which kill the germs of a new fecundity of social economic progress are not removed, if the « men in the saddle » exploit the secrecy that surrounds the whole procedure in order to exclude competitors, shutting doors in the faces of new arrivals; if they are able to throw the sop of an increase in salary to the workers already employed and thus exclude those who wish to enter. Only the state of war can momentarily explain a deviation from the normal standards of publicity » (pp. 200-201).

But, of course, all these things have existed in Italy not only since

---

(7) Antonino SANTARELLI, *Dati e considerazioni intorno alla disciplina corporativa delle nuove iniziative industriali*, in the « Rivista internazionale di scienze sociali », January 1941, pp. 48-64.



the war commenced, but ever since the corporative state began to take shape.

#### IV

#### CAPITAL CONSUMPTION IN ITALY

Gino Borgatta's paper deals with « War Consumption and Capital Reconstruction in the Post-War Period ». He does not aim at giving a new interpretation of the economy of war, but only at « considering its problems in relation to what seem to me to be its fundamental data, at briefly examining the different means of solving the problems of the economic disruptions due to the war, with emphasis on the financial ones » (pp. 81-82).

On the whole, it is an academic description of some aspects of the economics of war, with possibly an excessive emphasis on capital consumption <sup>(8)</sup>. Dr. Borgatta seems to be especially concerned with the destruction of a considerable part of Italy's wealth, or national capital, during the war, which will necessarily impair the Italian economic productivity in the post-war period. Therefore he points out obviously that the chief aim of the economic policy during the war should be to increase global production, while at the same time keeping within the smallest possible the inevitable destruction of capital goods and the weakening of the economic forces which are responsible for the production of the post-war income of the nation (p. 24) <sup>(9)</sup>.

The « scientific » lack of any predictions as to the outcome of the war, and of almost any reference to the fascist-nazi economic order and policy, is notable in a 110 page paper published in Italy in 1942. And while the gist of Borgatta's argument is a recurrent generic criticism of the fascist planned economy, and a plea for a return to normalcy, which would include most of the features of a liberal type of economy,

---

(8) Dr. Borgatta seems to emphasize the concept of « capital consumption », in the Austrian sense, without taking into account other more modern conception, such as the employment function and the multiplier.

(9) Borgatta also indicates (pp. 66-67) some compensatory elements which — in a victorious war — can offset, at least partially, the destruction of national wealth and the impairment of productive capacity, like war indemnities, booty or reparations in kind, new territories economically useful, etc. None of them, however, seems apt to give any compensation to Italy's economy, while a few certainly gave — or are giving — at least temporarily, some assistance to the economies of her German and Japanese partners.



the few references to the fascist economic policies generally are critical of both accomplishments and theories advocated by the fascist government.

He stresses the dangers arising from expectations of a short war. As an example, he cites the fact that many Italian private car owners, lured by the autarchic ideal advertised by the government, and by the promise of methane in the future, had their cars converted so as to be able to substitute methane for gasoline, using manpower and raw materials, only to have the fascist government forbid the circulation of private cars altogether a few months later. The wastage of labor and raw materials involved in that change might have been avoided by timely restrictions (pp. 31-32, footnote).

As for the struggle against inflation, Dr. Borgatta criticizes the theory of the *capital circuit*, which is strongly advocated by the fascist Finance Minister, Thaon de Revel, as the panacea against inflation <sup>(10)</sup>. He writes that in itself the capital circuit does not seem sufficient to solve the problem without some degree of inflation (p. 72). He recognizes that some degree of inflation is inevitable and even has a function, in connection with the change over from a peace to a war economy, but warns against its dangers and recommends that positive measures apt to remove them be adopted by Italy (pp. 78-79) <sup>(11)</sup>.

In order to check and minimize the post-war depression, inevitably deriving from the diminution of the national productive wealth, Borgatta advocates in his conclusions: a) the immediate discontinuance, after the war, of all consumption of capital goods; b) large scale investment in producer's goods; c) the avoidance of any deflationary policy (pp. 83-84).

These conclusions which, as we said, do not seem to take into due account the importance of some factors brought into evidence by contemporary British and American economists — possible imply a criticism

---

(10) See Revel's speeches in « Il Sole », May 15, 1942, and June 7, 1942. See also Benvenuto GRIZIOTTI, *Controinflazione e circuito dei capitali*, in « Rivista di diritto finanziario e scienza delle Finanze », 1942, no. 1. That theory involves little else but the commonplace that in theory, excess purchasing power created by public expenditure can be siphoned back by appropriate measures.

(11) It does not seem as though his warning had any effect on official circles regulating fascist economic policy. In the space of three weeks, in November and December, 1942, the Ministry of Finance was authorized to print 500 million 10 lire banknotes, and to put some 2 million lire worth of Ethiopian banknotes in circulation. And on December 17 the Financial Committee of the Senate approved a bill empowering the Administration to pay State bills by means of Banca d'Italia bank checks in favor of the creditor, or through a deposit in the current account of said creditor with the Banca d'Italia, of course with inevitable inflationary results.



of the deflationary policy followed by the fascist government after the first World War. But what is more interesting to note is that in this part of his paper also, where Dr. Borgatta stresses the need for a reconstitution of the national wealth, he pleads against any investment which is unprofitable or unproductive, against any high-cost investment, i. e. against the general policy of a fascist, would-be autarchic system.

## V

### MONEY AND INTERNATIONAL TRADE

Costantino Bresciani-Turroni's paper on « The Gold Standard, Clearings and the Reconstruction of International Trade » is of most absorbing interest.

The author states beforehand that he wants to study the problem only from an economic viewpoint, « disregarding the political reasons which may have suggested the abandonment of the gold standard by Germany and Italy ». True to his word, he offers a sober and purely scientific — but just because of that, doubly effective — criticism of the whole nazi-fascist economic philosophy with respect to money, gold, and international trade. After his analysis, not a single stone of « the house that Schacht built » remains standing.

Incidentally, as far as Fascist Italy is concerned, the aversion to the gold standard under whatever form, which is now the official doctrine of the country, stands in sharp contrast to the naive fetishism for it which Mussolini promoted from 1926 to 1936. During that decade, the gold standard was « tabu », and any writer who dared to advanced the sensible proposition that the lira be devaluated to a level consistent with better employment and the equilibrium of Italy's international trade, would have been considered guilty of treason. As in many other things, with the advent of the Axis policy, the fascists made a complete somersault, and hastened to revise their official monetary philosophy and « co-ordinate » it to the dictates of Dr. Schacht, Herr Funk, and other such gentlemen.

Let us now follow Professor Bresciani in his highly instructive analysis.

He first remarks that the Nazi aversion to gold is a very old prejudice, already existing in Ancient Greece <sup>(12)</sup>.

---

(12) He quotes PARETO (*Systèmes socialistes*, vol. II, p. 10) who wrote: « Platon cède au préjugé qui voit dans l'or et l'argent la source des maux les plus graves. Il



In a section devoted to the nazi criticism of the gold standard, and in particular to the views of a Professor Hohlfeld <sup>(13)</sup>, Bresciani shows all the contradictions, crudities and fallacies of the nazi doctrine. According to Bresciani, all the alleged defects of the gold standard or of international free trade are not the *consequences* of a system based on gold, but of either a faulty policy followed by some countries, or comparatively minor drawbacks easily remedied by technical devices such as exchange standard management or equalization funds.

As for the *recent* European experiences, Bresciani Turroni points out that more than a century ago Ricardo wrote that « it is not necessary that paper money should be payable in specie to secure its value; it is only necessary that its quantity should be regulated (p. 113) <sup>(14)</sup>.

Bresciani Turroni recognizes, of course, the possibility that a country can determine the value of its own currency by limiting its quantity, as nazi Minister Funk stated. But this is a commonplace, and a proposition already well known to everybody. Besides, this is possible *only in a completely closed market*. Otherwise some other device (private compensations, compensation prizes etc.) must be employed to offset the differences between the price levels at home and abroad. He points out the Nazi experience in this field, and the actual devaluation of the German currency in spite of its nominal stability. He writes :

« If the importer must pay, in order to obtain dollars, besides the official exchange a premium of 20%, for example, this simply means that the money of his country is devaluated in proportion to the premium, and that the official exchange is purely nominal. *Naturam expelles furca, tamen usque recurret* » (p. 124).

As for the recognition of the role of labor in contrast to that of gold by the classical economy, Bresciani Turroni remarks that it was Adam Smith who began his *Wealth of Nations* with these words : « The annual labour of every nation is the fund which originally supplies it with all necessaries and conveniences of life » (p. 112).

But it is evident that Dr. Bresciani Turroni does not think it necessary to take the nazi-fascist misconception of a *work-currency* too

défend aux citoyens d'avoir chez eux de ces métaux malfaisants, et leur permet seulement d'avoir une monnaie valable à l'intérieur du pays et qui n'a aucune valeur à l'étranger ».

(13) « Sterbende Goldwährung », in « Weltwirtschaftliches Archiv », November 1940.

(14) David RICARDO, *Principles of political economy and taxation*, edited by E.C.K. Gonner, London, 1891, p. 342.



seriously. He limits himself to establishing the fallacy of the totalitarian criticisms of the gold standard, and to stressing both the complications created by Schacht's manipulations, and, by way of comparison, the smooth working of the Egyptian sterling exchange system and the success of the British Equalization fund.

The nonsense of bilateral or compensated trade, the difficulties of a plurilateral clearing system, and the fact that the devices proposed by the nazi experts do not work, are all clearly expounded by Bresciani Turrone, with the recurrent — either explicit or implied — stress of the superiority of a system of free international trade, with monetary systems based on gold.

« In substance the preceding considerations demonstrate that, no matter what the system of payment adopted or discovered — the gold system in its various forms, a paper money currency, or multilateral clearing — it is possible to arrive, by various roads, at an equilibrium in the balance of payments, when there exists a fundamental prerequisite, that is a relative freedom in international trade. As the experiences of the decade preceding the world war demonstrated, tariffs do not impede the action of the re-equilibrating mechanism, though they render it slower and increase the difficulties; but the mechanism is completely paralyzed when the prices and the quantities of the merchandise imported and exported are fixed by the authorities » (p. 142).

He scrutinizes the harmful effects of a new European order aiming at achieving continental self-sufficiency :

« It may be affirmed that the effects of a complete autarchy of Europe, as a permanent system of after-war economic organization, would not be possible without a serious lowering in the tenor of life of the European peoples. Europe needs great quantities of foodstuffs, forage, raw materials, metals etc., which are produced across the ocean. For a long time the contribution of the African colonies will not be very considerable. In Germany itself 40% of the imports before the present war came from non-European countries (the percentage in Italy was more than 50). Besides, those European countries which, after the present war, still have investments of capital in non-European countries, must be prepared to take the interests on those investments in the form of goods. It is estimated that both long and short term investments of European countries in the United States at the end of 1939 amounted to about 4 billion dollars (the Swiss and Dutch investments were especially large).



« Now certain unfavorable consequences of the economic isolation of Europe are already becoming evident; one characteristic case is that of Denmark where the production of butter is greatly diminished, because of the cessation in the importation of fodder, which was furnished from oversea countries » (pp. 146-147).

Bresciani Turrone finally stresses the need for gold at least for the ultimate settlement of the international payments in Europe, or between Europe and other continents.

He also points out that « the revival of trade between Europe and the other continents is subordinated to the existence of currency, in whose stability everybody has confidence, *and this currency can only be based on gold* » (p. 147).

The question is, of course, strictly connected with the present maldistribution of gold, and Bresciani Turrone only says that after the war this country has to meet somehow the problem of the redistribution of gold (p. 148).

To conclude, Bresciani Turrone thinks it wise to warn his readers again against confusing technical problems and political ideologies: the gold standard — he says — is only a tool, an instrument which can prevent advantages and disadvantages, but which, at any rate, like all other tools « has nothing to do with mystics, upon which is founded the politico-social constitution of a state » (p. 150). In fact Bresciani-Turrone's paper shows that the solution of a technical problem does not present great differences (if any!) when it is examined by an economist of fascist Italy, or, say, by the Federal Reserve Board, or the Bank of International Settlements.

## VI

### FARM POLICY IN GERMANY AND ITALY

Giovanni Lorenzoni writes on *The War and the Fight for the Land in Italy and Germany*.

This paper is definitely the least interesting of the symposium, because it does not involve any general issue, either in the theoretical or the practical field. It merely describes the German type of farmer (Bauer) and the Italian, peasant, as well as the farm policies followed in both countries, the legal provisions ruling successions transfers of land, etc. However, it must be pointed out that the description of the German system is made in a rather flattering way. This paper, indeed, is the only one



of the symposium which seems to suggest a feeling of « appeasement » toward the most palpable Nazi absurdities. In the last pages Lorenzoni states that in Italy the prospects in the fight for the land are now based — though it is not known how long the system will last — on the principle that the land will belong to the one who can pay the most (p. 254), and points out that now all Italian war contractors and profiteers are buying farms in fear of inflation.

The conclusion of the paper is that the farm policy of National Socialism is a phenomenon adaptable only to German conditions, and is a policy that never could be adopted in Italy.

## LA BANCAROTTA DELL'ECONOMIA FASCISTA VISTA DAGLI ECONOMISTI ITALIANI

### PREMESSA

La propaganda dell'Asse verso il Sud America come altrove indulge spesso alle descrizioni più entusiastiche dei vantaggi arrecati dall'economia totalitaria alla Germania e all'Italia di contro alle condizioni delle « decadenti demoplutocrazie ».

La radio italiana in particolare non trascura occasione per esaltare i miracoli delle politiche dell'autarchia agricola e industriale perseguita dal regime fascista durante gli ultimi dieci anni e per sostenere le più stravaganti asserzioni sulla cosiddetta « giustizia sociale » nell'Italia fascista.

Questa non sembra tuttavia l'opinione degli osservatori e degli studiosi disincantati che vivono in Italia — come è provato da un volume estremamente interessante e illuminante pubblicato alcuni mesi addietro da cinque autorevoli economisti italiani (*Ricostruzione dell'economia nel dopoguerra*, Padova 1942).

Data l'autorità dei suoi autori e la difficoltà di ottenere copia del volume negli Stati Uniti, diamo qui un ampio sommario di questo studio, preparato a nostra richiesta dal Dr. George Tesoro, già dell'Università di Roma e di Bari, e ora dell'American University, Washington, D. C.

Si spera che i dati contenuti in questo sommario forniscano utile informazione alle agenzie interessate a conoscere il quadro delle attuali condizioni economiche dell'Italia e a quelle principalmente interessate a controbattere la propaganda dell'Asse. Riteniamo che questa critica devastatrice della teoria e della pratica dell'economia fascista possa essere particolarmente efficace per rispondere ai frequenti tentativi fatti dalla propaganda del-



l'Asse per « vendere » al mondo e specialmente al Sud America l'idea del « Nuovo Ordine » fascista.

Teniamo tuttavia a sottolineare che gli autori del volume insegnano tuttora nelle Università italiane e sono quindi esposti al pericolo di essere puniti dal governo fascista per la loro critica spregiudicata. Questo probabilmente avverrebbe se su di loro fosse richiamata l'attenzione dall'estero.

Si esorta quindi a non rendere pubblici i nomi degli autori e il titolo del volume qualunque sia l'uso fatto del materiale contenuto in questo rapporto.

#### OSSERVAZIONI INTRODUTTIVE

Il titolo del volume riassunto nel presente memorandum è *Ricostruzione dell'economia nel dopoguerra*. Esso è stato pubblicato alcuni mesi fa (durante il 1942) dalla nota casa editrice Cedam di Padova, e contiene la ristampa di un simposio apparso precedentemente in diversi fascicoli del « Giornale degli Economisti », la principale e più autorevole pubblicazione economica italiana (nel genere paragonabile all'« Economic Journal » inglese, alle nostre « Quarterly Journal of Economics », « American Economic Review » ecc.).

Alcune parole sugli autori.

GIOVANNI DEMARIA (che ha fornito un capitolo del libro su *Il problema industriale italiano*) è professore di Economia all'Università Bocconi di Milano e direttore del « Giornale degli Economisti ». Studioso tra i più eminenti, è conosciutissimo anche in questo paese, dove ha trascorso qualche anno come Rockefeller Fellow.

LUIGI EINAUDI, professore di Scienza delle finanze all'Università di Torino, è uno dei più preminenti e internazionalmente noti fra gli economisti italiani. Studioso non meno brillante che profondo, egli è da trent'anni il maestro riconosciuto della sua generazione. Redattore economico del « Corriere della Sera » (sino a quando i fascisti rilevarono quel vecchio e autorevole giornale) per molti anni ha esercitato notevole influenza sull'opinione pubblica illuminata. Il professor Einaudi è stato corrispondente dell'« Economist » di Londra sino allo scoppio della guerra. Sebbene senatore del Regno, egli si è ritirato dalla politica attiva, ma l'influenza del suo insegnamento liberale economico e politico è ancora assai rilevante nel paese.

GINO BORGATTA è professore di Scienza delle finanze all'Università di Milano, studioso di notevole distinzione.

COSTANTINO BRESCIANI-TURRONI è uno dei più eminenti economisti italiani, con una reputazione internazionale di primissimo piano. E' professore di Economia all'Università di Milano e per molti anni ha tenuto lo stesso ufficio all'Università del Cairo. E' autore, tra l'altro,



della *Economics of Inflation* [traduzione inglese del volume *Le vicende del marco tedesco*], che è considerata un classico dell'inflazione tedesca del 1919-23 ed è stata tradotta in diverse lingue.

GIOVANNI LORENZONI è professore di Economia all'Università di Firenze ed è conosciutissimo come specialista di economia agraria.

#### I PUNTI SALIENTI DEL VOLUME

Il volume si occupa espressamente dei problemi dell'economia italiana post-bellica. Esso rifugge da considerazioni politiche di qualsiasi specie — cosa invero coraggiosa per autori che vivono in un paese totalitario — e vi è una significativa mancanza di congettura relativamente al risultato della guerra, cosa parimenti inconsueta. Nella sua introduzione, il Professor Demaria, come editore del volume, afferma prudentemente « che gli autori non intendono dare consigli di nessun tipo, né hanno inteso criticare ciò ch'è stato fatto, ma sono semplicemente interessati a individuare gli elementi, sia teorici che pratici, che potrebbero migliorare le condizioni economiche come pure quelli che potrebbero ostacolare questo miglioramento ».

Eccettuati pochi riferimenti occasionali, ovviamente d'obbligo, sarebbe inutile cercare in questo volume passaggi elogiatori dell'economia di tipo nazista o fascista. In complesso almeno tre dei cinque capitoli del libro devono considerarsi un'aperta denuncia delle principali caratteristiche del sistema economico nazi-fascista.

Il punto essenziale del libro — o almeno i suoi capitoli più importanti, che sono quelli di Demaria, Bresciani e Einaudi — è che la politica fascista dell'autarchia economica, con il suo accento su un'economia chiusa e lo scoraggiamento del commercio internazionale, ha seriamente ostacolato lo sviluppo del reddito economico italiano e la produttività delle industrie italiane negli ultimi dieci anni. Viene precisato che l'Italia uscirà dalla guerra con una struttura economica e industriale estremamente impoverita, con un'attrezzatura obsoleta o improduttiva e una scarsità estrema di materie prime essenziali e di beni di consumo. I rimedi raccomandati dalla maggior parte degli autori consistono nella liberalizzazione delle politiche economiche, lo smembramento del potere monopolistico e il libero commercio internazionale. Questo, naturalmente, implica l'abbandono di qualsiasi politica autarchica. Un autore, il professor Demaria, critica e respinge espressamente la teoria nazista del « Grossraum », basata sul prevalere di pochi stati guida, ognuno circondato da una costellazione di satelliti, e dichiara che oltre ad essere antieconomiche, queste teorie offendono ogni principio di dignità e di libertà umana.

Qui di seguito, in breve i punti salienti di ognuno dei cinque saggi:



## DEMARIA

1. Mentre durante il periodo 1870-1914 il saggio di sviluppo della produzione industriale italiana è stato superiore al saggio di aumento della popolazione, e mentre si è avuto un considerevole sviluppo industriale tra il 1922-29, durante il periodo 1929-38 tanto il volume della produzione industriale quanto quello della produzione agricola sono rimasti stazionari.

2. Nei dieci anni 1929-38 il saggio d'incremento del valore della produzione industriale italiana è stato inferiore a quello dei seguenti paesi: Russia, Giappone, Grecia, Lettonia, Finlandia, Estonia, Svezia, Cile, Bulgaria, Ungheria, Danimarca, Romania, Norvegia, Gran Bretagna e Germania. Questo, nonostante il fatto che la disoccupazione industriale sia stata comparativamente minore in Italia rispetto alla maggior parte degli altri paesi; la qual cosa indica che la produttività media del lavoratore industriale italiano durante il periodo non ha saputo tenere il passo con quella degli altri paesi.

In altre parole, l'economia industriale italiana durante i dieci anni immediatamente precedenti la seconda guerra mondiale è passata attraverso una vera stagnazione economica. Questo, nonostante tutti gli incentivi, i privilegi, gli incoraggiamenti e gli altri mezzi coi quali il governo fascista ha cercato di stimolare certi settori della produzione.

3. Demaria attribuisce questa stagnazione principalmente alle politiche autarchiche e allo scoraggiamento del commercio internazionale. Ed anche al potere crescente di poche combinazioni monopolistiche il cui disordinato sviluppo è stato tollerato, o effettivamente incoraggiato, dal governo italiano.

Come già accennato, Demaria sottopone a critica devastatrice la teoria del « Grossraum », affermando che essa offende non soltanto ogni sano principio economico, ma anche il principio della libertà umana e « il desiderio di ogni popolo di svilupparsi liberamente secondo le proprie capacità ».

4. In conclusione, Demaria raccomanda che dopo la guerra la tendenza verso un'economia chiusa venga drasticamente invertita, e che sia assicurata la massima libera circolazione dei beni. Sottolinea pure il fatto che l'Italia non dovrebbe contare su mercati *sicuri*, tanto per l'acquisto di materie prime che per la vendita dei prodotti finiti, ma dovrebbe cercare i mercati più convenienti dal punto di vista economico — cioè quelli in cui essa può acquistare a buon prezzo e vendere al prezzo più elevato possibile.

## EINAUDI

Il saggio del Professor Einaudi considera il problema del crescente potere dei monopoli (già discusso da Demaria), con speciale riferimento all'espansione industriale italiana. Con legge fascista del 1933 nessun im-



pianto industriale può essere costruito o ampliato in Italia senza speciale licenza governativa, che viene concessa o negata da un certo numero di consigli e commissioni in cui gli interessi industriali costituiti sono potentemente rappresentati.

*Punti salienti:*

1. Si conosce pochissimo circa il modo in cui le disposizioni di questa legge — che evidentemente è stata concepita per prevenire l'espansione eccessiva o la destinazione mal diretta delle risorse economiche — abbiano di fatto funzionato. Ciò è dovuto principalmente al segreto assoluto che circonda l'intera procedura relativamente alla concessione o al diniego delle prescritte licenze. Einaudi attacca vigorosamente questa segretezza, e osserva che i consigli e le commissioni cui sono sottoposte le domande per la costruzione di nuovi impianti sono praticamente piene di rappresentanti delle industrie esistenti e degli interessi costituiti.

2. Le nuove iniziative e le nuove imprese rischiano di essere soffocate sul nascere dagli interessi costituiti rappresentati nelle corporazioni fasciste.

3. Le grandi industrie, che hanno voce preponderante in seno alle corporazioni, spesso lavorano a costi elevati e prosperano sui privilegi e sullo sfruttamento monopolistico.

4. La procedura segreta esistente in Italia per la costruzione di nuovi impianti accrescerà probabilmente il potere dei monopoli, uccidendo le nuove e migliori iniziative.

BORGATTA

Questo saggio è essenzialmente teorico, e riflette un punto di vista scientifico un poco obsoleto. Tuttavia sottolinea il fatto ovvio che a causa della guerra e dell'economia di guerra (incluse le politiche autarchiche ecc.) parte notevole del capitale produttivo della nazione è in via d'essere consumato o distrutto, e che l'Italia dovrà affrontare il periodo post-bellico con una struttura industriale ed economica estremamente impoverita e desueta.

BRESCIANI-TURRONI

Il saggio del Professor Bresciani tratta del futuro del gold standard, del sistema dei clearings, del commercio internazionale post-bellico, e sottopone le teorie care ai nazi-fascisti su questi argomenti a una critica misurata e prudente ma devastatrice. Punti salienti:

1. Le critiche della teoria nazi-fascista contro il gold standard come tale sono la ripetizione degli antichi pregiudizi ed errori e discendono direttamente dalla teoria monetaria « statale » tedesca che ha avuto qualche



popolarità all'inizio di questo secolo, e che è stata la filosofia che ha condotto alla catastrofe del marco nel 1919-23.

2. La maggior parte di queste critiche sono particolarmente irrilevanti quando condotte contro forme modificate di gold standard, come il gold exchange standard, o le valute manovrate che combinano l'uso dell'oro per i pagamenti internazionali con fondi di stabilizzazione dei cambi. Considerevole commento è dedicato dal Professor Bresciani all'efficace funzionamento del fondo di stabilizzazione britannico rispetto alle complicazioni monetarie del Dr. Schacht.

3. La cosiddetta scoperta nazista circa il fatto che il lavoro umano è la base di tutti i valori economici è un luogo comune, com'è stato vigorosamente dimostrato dal padre dell'economia classica, Adam Smith.

4. Accordi di baratto, commercio bilaterale o « compensato » e clearings non funzionano nel lungo andare — e non possono sostituire il commercio internazionale.

5. L'Europa non può essere economicamente autosufficiente, e anche se potesse esserlo non sarebbe desiderabile.

6. A guerra conclusa l'oro avrà ancora una funzione nel regolamento delle bilance internazionali.

7. Le ideologie politiche (cioè le ideologie nazista e fascista) sono una cosa — e i problemi tecnici sono qualcosa di assolutamente differente, e non possono essere risolti dalle prime.

#### LORENZONI

Il Professor Lorenzoni traccia un parallelo tra il sistema tedesco (nazista e prenazista) e il sistema italiano di conduzione e di eredità della terra e conclude che soltanto pochissimi principi della legislazione e dell'organizzazione agraria tedesca potrebbero essere vantaggiosamente introdotti in Italia.

(Il *Rapporto* continua considerando: *Il sistema corporativo e la stagnazione economica italiana*: Sviluppo economico dell'Italia sotto il liberalismo; Rovesciamento del trend dovuto alle politiche totalitarie; Deterioramento della posizione comparativa dell'Italia; Il reddito dei lavoratori industriali italiani è uno dei più bassi del mondo; Perché corporativismo e autarchia hanno portato alla stagnazione; Effetti dello scoraggiamento del commercio internazionale; Cattivo impiego delle risorse economiche; Camicia di forza dei monopoli e controllo corporativo; Deterioramento dei tenori di vita; Prospettiva post-bellica; « Nuovo ordine » nazifascista; Difesa del commercio internazionale; *Aumento dei monopoli sotto il sistema corporativo*; *Consumo di capitale in Italia*; *Moneta e commercio internazionale*; *Politica agraria in Germania*).



## MARKETING E STRATEGIA DELLO SVILUPPO ECONOMICO

di

WELDON J. TAYLOR

*Brigham Young University*

« In ognuna di queste aree il marketing è la parte meno sviluppata e più arretrata del sistema economico » <sup>(1)</sup>. Questa opinione è stata espressa da Peter Drucker discutendo lo sviluppo economico. L'opinione prevalente nelle nazioni in fase di sviluppo è che non sarebbe essenziale destinare risorse al marketing. Si presume che quando i beni sono prodotti, nelle nazioni in sviluppo basterà la forza di attrazione della domanda a immetterli automaticamente nei canali del mercato. Tuttavia un punto di vista più realistico del processo di crescita lo vede come una unità integrata. La produzione non può funzionare efficacemente nemmeno ai primi stadi dello sviluppo senza adeguato e complementare supporto di marketing. Il marketing deve guidare la produzione in modo da armonizzarla coi desideri dei clienti. Deve inoltre fornire l'educazione, l'addestramento e la motivazione necessaria per ottenere l'adesione del cliente che permette ai beni di circolare.

### *La genesi dello sviluppo economico.*

Il contributo strategico del marketing allo sviluppo è illustrato egregiamente da uno studio di Albert O. Hirschman. Nel lavoro *The Strategy of Economic Development* egli traccia l'evoluzione della ricerca degli ingredienti economici di cui le nazioni in sviluppo hanno maggior bisogno per conseguire gli scopi prefissi <sup>(2)</sup>. Dal 1914 al 1929 le risorse

---

(1) Peter F. DRUCKER, *Marketing and Economic Development*, « Journal of Marketing », XXII, gennaio 1958, p. 15.

(2) Albert O. HIRSCHMAN, *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press, 1958.



naturali erano considerate strategiche. Successivamente il capitale è diventato l'agente più richiesto dello sviluppo. Altri studi recenti elencano standards minimi di ordine pubblico, dominio della legalità e una motivazione a realizzare. Anche l'abilità imprenditoriale è stata considerata insieme scarsa e strategica. Tuttavia Hirschman mette in evidenza che l'abilità imprenditoriale come tale generalmente non manca nei paesi sottosviluppati, ma l'incapacità di visioni di lungo andare e la conoscenza e l'esperienza insufficiente spesso distolgono questa abilità dal dedicarsi alla promozione industriale. L'arretratezza economica non può essere spiegata in termini di scarsità assoluta di un qualsiasi fattore di produzione <sup>(3)</sup>.

Lo sviluppo non dipende tanto dal trovare combinazioni ottime per date risorse e fattori di produzione quanto nel trovare e mobilitare a scopi di sviluppo risorse e abilità latenti, sparse e male utilizzate <sup>(4)</sup>.

*L'agente catalizzatore e la prospettiva di crescita.*

Una forza generica che inserisca questi fattori disponibili ma tuttavia latenti in uno schema produttivo è definita « agente catalizzatore » <sup>(5)</sup>. Il processo di catalizzazione include la scoperta di relazioni promettenti tra i fattori produttivi e la destinazione di questi fattori produttivi all'impresa a scopo di guadagno o di successo. La vitale consapevolezza di un promettente potenziale d'impresa si sviluppa da una « prospettiva di crescita » che si alimenta guardando a ciò che le altre nazioni hanno conseguito. Questa forza primordiale d'impresa si forma nella mente e nel sistema di motivazione degli uomini, sebbene possa essere suscitata anche dal governo. Essi devono essere indotti all'azione, ma la loro prospettiva deve essere matura anche relativamente ai termini delle condizioni essenziali per una fruttuosa attività industriale.

*Il processo catalizzatore dell'industria.* La spinta all'attività imprenditoriale che proviene dalla prospettiva di crescita è il prerequisito per avviare il processo di sviluppo. L'introduzione riuscita anche di una sola industria nazionale ha un effetto moltiplicativo <sup>(6)</sup>. Questa attività crea motivazioni e opportunità di crescita tanto in avanti che all'indie-

---

(3) *Ibid.*, p. 4.

(4) *Ibid.*, p. 5.

(5) *Ibid.*, p. 6.

(6) *Ibid.*



tro (7). Un esempio d'induzione all'indietro si vede nella fabbrica di cemento che crea il bisogno di sacchi di carta, il quale deve essere soddisfatto dall'industria della carta. L'industria della birra crea un mercato per i barili e altri materiali d'imballo. Queste necessità si aggiungono al mercato creato per il prodotto primario necessario alla produzione del cemento e della birra.

Analogamente l'impianto di una industria crea induzione in avanti. L'impianto dell'industria dell'acciaio provoca l'avvio di stabilimenti chimici per fertilizzanti, per tacere delle fabbriche di tubi, di fili, chiodi e attrezzatura specializzata da costruzione.

*Gli incentivi al collegamento industriale possono essere stabiliti in differenti punti del canale di mercato.* L'incentivo suscitato da un'impresa può cominciare ovunque possa essere stabilita con successo un'attività imprenditoriale. Per esempio, nello studio dei negozi della Sears in Columbia e Perù, Drucker riferisce quanto segue:

Poichè doveva vendere beni prodotti in questi paesi anzichè importarli (non foss'altro che per le restrizioni del cambio estero), la Sears è stata strumentale nel suscitare centinaia di nuovi industriali produttori beni che, pochi anni addietro, non potevano essere prodotti nel paese nè venduti in quantità adeguata (8).

Questo esempio illustra un efficace collegamento all'indietro dallo stadio al minuto.

A. Coskin Samuli descrive gli sviluppi della Turchia dove i grossisti erano affermati con tale successo da diventare strumentali nell'attivare i produttori all'indietro e i dettaglianti in avanti (9). Negli stadi iniziali dello sviluppo molti paesi hanno importato prodotti per i quali sarebbero stati necessari soltanto gli stadi finali del processo di produzione. Così, con occorrenze di capitale minimo e con non troppi lavoratori specializzati, si può essere in condizione di convertire, montare, e combinare fabbriche, laboratori farmaceutici e industrie metallurgiche. L'ulteriore capitale per la propagazione all'indietro può poi essere ac-

(7) *Ibid.*, pp. 99-100.

(8) Peter F. DRUCKER, *Marketing and Economic Development*, Readings in Marketing, S. George Walters, Max D. Snider, and Morris L. Sweet (ed.), Cincinnati, South-Western Publishing Company, 1962, pp. 782-783.

(9) A. Coskin SAMULI, *Wholesaling in an Economy of Scarcity: Turkey*, « Journal of Marketing » XXVIII, luglio 1964, pp. 55-58.



cumulato via via che il mercato e le competenze si accumulano per uno sviluppo siffatto <sup>(10)</sup>.

*Gli ingredienti del collegamento.* Per ottenere questo collegamento una società industriale deve istituire relazioni di acquisto e vendita tra le imprese commerciali che formano la struttura dello sviluppo. La rete di istituzioni che comprendono la struttura industriale viene in essere e si mantiene in esistenza come risultato della distribuzione dei prodotti ad altre imprese o al consumatore finale. La prospettiva di una vendita che può avvantaggiare l'economia socialista o del profitto individuale può benissimo rappresentare la spinta iniziale allo sviluppo. Il mercato è il punto in cui tale sviluppo riuscirà o fallirà. Peter Drucker ritiene che il marketing possa benissimo essere l'agente che lega il processo di sviluppo in questa affermantesi unità organica.

Il marketing occupa un ruolo critico nei confronti dello sviluppo di siffatte aree « di crescita ». Infatti esso è il « moltiplicatore » più importante di tale sviluppo... Il suo sviluppo, oltretutto, rende possibile l'integrazione economica e la massima utilizzazione di qualsiasi attività e capacità produttiva che un'economia già possiede. Esso mobilita l'energia economica latente e contribuisce al maggiore dei bisogni: quello di un rapido sviluppo di imprenditori e dirigenti. Al tempo stesso può essere l'area più agevole per avviare il lavoro direzionale <sup>(11)</sup>.

Secondo Drucker lo sviluppo di relazioni economiche e profittevoli per situazioni poveramente coordinate può essere realizzato applicando i concetti di marketing. Nelle sue parole, « il marketing può da solo fare molto nel senso di cambiare l'intero tono economico del sistema esistente » <sup>(12)</sup>. Ma i contributi del marketing all'evolvente processo industriale possono essere più chiaramente apprezzati se illustrati da esempi pratici.

### *Il caso dell'Egitto.*

L'Egitto è un eccellente esempio di paese in via di sviluppo. Qui si trova un forte impegno da parte del governo e della popolazione per l'espansione industriale. Il presidente Nasser nel 1956 ha posto come scopo quello di raddoppiare il reddito del paese in un periodo di dieci anni. Significativi progressi sono stati fatti nello sviluppo del reddito pro capite, mobilitazione delle risorse, educazione e altre attività pro-

(10) HIRSCHMAN, *op. cit.*, p. III.

(11) DRUCKER, *op. cit.*, pp. 776-777.

(12) *Ibid.*, p. 779.



duttive. Il programma di nazionalizzazione ha tentato di preservare un massimo di spirito individuale d'intrapresa. Le attività nazionalizzate sono organizzate con funzionari e dirigenti alla stessa maniera dell'economia occidentale. La funzione imprenditoriale è tuttavia assolta dal governo. Esso è pure il principale o il solo azionista e come tale è il destinatario dei profitti. All'intento di mantenere i redditi elevati e i costi bassi sono applicati alcuni controlli sui salari e sui prezzi laddove sono implicati segmenti di popolazione a basso reddito. I profitti sono tuttavia incoraggiati. E ad eccezione dei casi in cui il profitto è consentito per conseguire specifici scopi o mete sociali, la direzione di un'impresa è giudicata dai suoi profitti.

*La compagnia siderurgica egiziana.* La compagnia siderurgica egiziana è stata istituita perchè l'Egitto, con la sua limitata terra arativa, non era in grado di produrre cibo sufficiente per soddisfare la domanda interna. Sebbene un importante ammontare di cotone di alta qualità a fibra lunga sia esportata, è assai difficile pagare per gli altri prodotti agricoli che devono essere importati. E' quindi imperativo per l'Egitto convertire il lavoro in beni se deve riuscire in un programma di crescita. Fondamentale per questa industrializzazione è stata la costruzione di un impianto siderurgico. Questo sviluppo sembrava particolarmente desiderabile esistendo grandi giacimenti di ferro nell'area egiziana di As-suan. Degno di nota è inoltre che l'industria siderurgica richiede e stimola un quantum di collegamento con le altre industrie, tanto all'indietro che in avanti, maggiore di qualsiasi altro tipo d'industria<sup>(13)</sup>. Due anni dopo che l'impianto siderurgico aveva avviato le operazioni, insorsero però gravi problemi. Furono consultati i rappresentanti della U.S.A.I.D. in Egitto. Questi a loro volta si rivolsero ad alcuni esperti internazionali in materia siderurgica per analizzare il problema.

*L'analisi dei consulenti.* Diamo di seguito alcuni estratti dal rapporto dei consulenti :

La Compagnia siderurgica egiziana ha bisogno di consulenza altamente specializzata nel campo tecnico e amministrativo delle seguenti aree specifiche :

- a) marketing
- b) controllo di qualità
- c) produzione

---

(13) HIRSCHMAN, *op. cit.*, p. 100.



- d) manutenzione delle miniere e degli stabilimenti
- e) controllo finanziario e dei costi
- f) organizzazione e programmazione delle procedure.

Sebbene ognuna di queste aree sia importante, vorremmo sottolineare l'eccezionale importanza del marketing e del controllo di qualità come aree amministrative che hanno bisogno della più urgente considerazione.

Fondamentale per la possibilità di sviluppare un'efficiente compagnia siderurgica in Egitto è la necessità di valutare il potenziale di mercato per tonnellaggio, gradi di prodotto e ambito dimensionale. Allo stato attuale, le dimensioni dello stabilimento sono state definite con una limitata esplorazione del mercato basandosi essenzialmente su valutazioni induttive dai dati doganali i quali coprono un periodo di anni che, siamo informati, non facevano distinzione fra le importazioni o il consumo di acciaio e quindi non costituivano un riferimento adeguato per stabilire un rapporto tra la capacità delle attrezzature e le necessità di mercato.

Che la compagnia non sia preparata a vendere la sua produzione può essere efficacemente illustrato osservando che le sue scorte di prodotti finiti e semilavorati è passata negli ultimi dodici mesi da 13.700 a quasi 45.000 tonnellate, delle quali circa il 50% in lingotti.

In base ai dati sulle scorte e sulle vendite dell'ottobre 1959, come ci sono stati riferiti, la scorta corrente di prodotti ausiliari è la seguente :

<i>Classe di prodotti</i>	<i>Tonnellate di scorte</i>	<i>Mesi di scorte in deposito</i>
Lingotti	21.651	Infinito (nessuna vendita)
Lastre	1.476	Infinito (nessuna vendita)
Piattine	8.652	2,5
Putrelle	1.443	11,4
Barre	1.500	3,5
Forme	4.834	8,1
Piastre	3.361	5,6
Fogli	1.671	4,5

Tenendo presente uno standard ragionevole di non oltre trenta giorni di scorte per ogni prodotto, questi dati presentano un grave problema di scorte che illustra l'importanza di integrare la produzione con le opportunità di vendita esistenti. Il direttore generale della compagnia siderurgica egiziana è consapevole di questo grave problema, ma incontra difficoltà nel tentativo di risolverlo <sup>(14)</sup>.

(14) Da *Consultant's Report Covering Limited Survey of Operations of the Egyptian Iron and Steel Company*, dicembre 1957, pp. 9-10.



Attenzione immediata deve essere data al marketing, come a uno dei fattori principali sui quali si impenna il successo eventuale della compagnia siderurgica. Questo richiede di identificare e di assicurarsi le capacità tecniche necessarie a ottenere risposte misurate su una base continua di questioni del tipo:

a) offre la compagnia per la vendita le dimensioni e le specificazioni di prodotti meglio adatti al mercato prevalente?

b) cerca la compagnia di vendere ai tipi e al numero di clienti che essa dovrebbe qualificarsi per servire in modo idoneo e vantaggioso?

c) usa la compagnia il metodo più economico per raggiungere i clienti cui dovrebbe cercare di vendere in base alle domande enumerate sopra?

d) offre la compagnia il suo prodotto a prezzi soddisfacenti per assicurare un sufficiente volume di tipi necessari ai clienti cui cerca di vendere?

e) quale considerazione dovrebbe dare la compagnia allo sviluppo dell'assistenza tecnica che potrebbe usare vantaggiosamente per sviluppare le relazioni coi clienti?

f) quale forma di organizzazione è la più idonea a sviluppare l'abilità amministrativa e la capacità del reparto vendite?

g) come dovrebbero essere collegate le attività di vendita con le operazioni produttive in modo da prestabilire efficacemente gli invii ai clienti e il funzionamento più efficiente dell'impianto dal punto di vista del controllo della produzione?

Dal punto di vista dello sviluppo della compagnia siderurgica egiziana come organizzazione efficiente in grado di sostenersi economicamente, lo sviluppo dell'organizzazione di marketing sotto un direttore capace di risolvere queste questioni è una necessità urgente <sup>(15)</sup>.

*Un'osservazione conclusiva.* Questo esempio è tipico. La difficoltà sta chiaramente nell'imperfetto legame con altre industrie. La compagnia non ha stabilito sin dall'inizio quali fossero le esigenze delle altre attività del paese per poi agire in modo da soddisfarle. In secondo luogo la compagnia non aveva i mezzi per vendere il suo prodotto. Sebbene i prodotti fossero ottenuti in modo da soddisfare le esigenze del paese, sarebbe stato necessario un filo conduttore col mercato per informare gli acquirenti prospettivi, facilitare il trasferimento dei titoli e disporre per la consegna dei beni. Tale modo di collegamento avrebbe anche fornito

---

(15) *Ibidem*, p. 10.



una linea di retroazione al centro siderurgico, necessaria a correggerne l'azione.

### *L'esempio del Canale di Suez.*

Il canale di Suez illustra per contro l'azione di una compagnia e di un uomo, che in parte ebbero successo proprio per la conoscenza del mercato.

Quando il governo egiziano nazionalizzò il Canale, c'erano dubbi sulla sua capacità di gestirlo. Ma doveva rivelarsi vero il contrario. Mahmoud Younis, l'amministratore egiziano, fece uno studio del mercato relativo al flusso di traffico nell'area — attuale e potenziale. Sulla base di questo studio egli aumentò la capacità del canale di portare il traffico addizionale che aveva individuato disponibile, in ciò appoggiato dai centri appropriati. Il volume si è accresciuto secondo aveva prospettato Younis. Il numero di navi che avevano attraversato il canale nel 1951, l'anno precedente la rivoluzione egiziana, era stato di 11.685. Nel 1961 il numero era passato a 18.148 mentre il reddito da 13 milioni passava a 64 milioni di sterline egiziane (quasi quintuplicato). L'esempio è semplice, ma illustra un punto fondamentale. Quando si intraprende la produzione, se la relazione di collegamento col mercato è conosciuta, è molto probabile si abbiano risultati positivi.

### *Altri esempi.*

Il Dott. A. A. Sherbini, professore di amministrazione aziendale all'Istituto dello sviluppo per dirigenti aziendali della Repubblica Araba Unita e già associato di ricerca all'Istituto di Marketing, notava una comune deficienza osservando come « ...pochi programmatori economici mostrino la dovuta preoccupazione circa la determinazione dei bisogni e delle esigenze dei consumatori da servire e i modi alternativi di soddisfare questi bisogni generici » (16). Tra gli altri esempi, egli notava come una fabbrica di biciclette avesse acquistato una costosa attrezzatura per il loro montaggio automatico, ma dovette apprendere, una volta installata l'attrezzatura, che le biciclette sarebbero rimaste invendute perché gli acquirenti volevano comprarle smontate (17).

Un altro esempio illustra una persistente situazione in cui il processo

---

(16) A. A. SHERBINI, *Marketing in the Industrialization of Underdeveloped Countries*, « Journal of Marketing », XXIX, gennaio 1965, p. 28.

(17) *Ibidem*.



di collegamento non funzionava nel mercato di consumo sebbene la produzione fosse adeguata. Il brano seguente è tratto dalla stampa locale egiziana.

Alla recente assemblea del Comitato ministeriale o Affari organizzativi, presieduto dal capo del Consiglio esecutivo, la discussione ha mostrato che nella maggior parte dei casi la scarsità sul mercato dei beni di consumo era dovuta alla mancanza di coordinazione tra le organizzazioni dei vari settori. E' risultato chiaro, da una dichiarazione emessa dopo l'assemblea, che « la maggior parte dei beni di consumo è largamente disponibile, ma la distribuzione è inefficiente » <sup>(18)</sup>.

Gli esempi richiamati sono tipici di problemi ricorrenti in ogni paese. In ogni caso gli insuccessi possono essere ricondotti all'imperfetto collegamento del produttore col mercato. E' parimenti degno di nota che ognuno di questi problemi è messo in luce nel tentativo di studiare qualche azione correttiva.

#### *Il caso della Russia.*

Significativo al nostro scopo di dimostrare l'importanza del processo di collegamento è il mutamento che va attualmente affermandosi nell'ambito dell'industria russa. Avendo scoperto una relativa carenza di efficienza dei loro sistemi decisi a tavolino, i russi stanno considerando sotto un nuovo angolo le premesse della programmazione rigida. Guidati dagli economisti, tra i quali il più notevole è Liberman, essi stanno scoprendo che una certa *libertà di decisioni e motivazioni individuali relativamente al collegamento è efficace per aumentare il volume della produzione e il flusso dei beni*. Estremamente significativo di questa circostanza è il caso del mercato e dell'industria dei medicinali.

*Produzione e vendita dei medicinali in Russia.* Il caso è preso da uno studio sulle vendite di medicinali in Russia di Raymond A. Bauer e Mark G. Field. L'articolo, *Ironic Contrast: US and USSR Drug Industries* <sup>(19)</sup>, scopre realtà direttamente connesse coi problemi del collegamento delle istituzioni di marketing nel processo economico. Saranno anzitutto discussi i problemi del prodotto e il suo accoglimento da parte del consumatore. Funzioni di vendita e fissazione dei prezzi saranno poi trattate in quanto mezzi per completare le relazioni effettive dei canali di marketing.

(18) « The Egyptian Gazette », 21 gennaio 1964.

(19) Raymond A. BAUER and Mark G. FIELD, *Ironic Contrast: US and USSR Drug Industries*, « Harvard Business Review », sett.-ott. 1962, pp. 89-97.



*Controllo di qualità.* In Russia i nuovi medicinali sono studiati da istituti sotto egida governativa. Questo consente che non si abbiano duplicazioni nel personale e nell'attrezzatura di laboratorio come invece accade nel sistema concorrenziale. Ai nuovi prodotti, una volta messi a punto, non viene dato un nome caratteristico. Tale designazione non è necessaria poiché esiste un solo prodotto della specie menzionata.

Un comitato farmacologico, in collegamento col ministero della sanità, garantisce la consulenza tecnica nel processo di preparazione. E' pure raccomandata l'adozione di nuovi preparati medicinali e il ritiro dal mercato di quelli divenuti obsoleti. Una parte del comitato prepara la letteratura illustrativa del nuovo prodotto e dei modi di usarlo.

Una seconda organizzazione si occupa della produzione dei medicinali e delle vendite. E' il dipartimento dei prodotti farmaceutici e tecnologia medica, con compiti di ispettorato. Questo dipartimento deve a) assicurare la standardizzazione dei medicinali prodotti nell'Unione Sovietica e b) editare la farmacopea governativa curandone periodicamente l'aggiornamento oltre a esaminare i reclami relativi alla produzione fuori standard.

Anche con questa protezione la qualità del prodotto non risponde tuttavia alle esigenze. Ecco un paio di citazioni da pubblicazioni russe:

La nostra industria non produce sempre farmaci di buona qualità. E così accade, per esempio, che di tutti i farmaci inviati quest'anno al giudizio dell'Istituto Centrale di Farmacologia più della metà fossero rigettati, in maggior parte flaconi. I rigetti riguardavano assai spesso i prodotti delle fabbriche Khabarovsk e Novosibirsk, la fabbrica di Khar'kov detta « Zdorovie Trudiaschikhsia » e la fabbrica di Mosca « Sema-skho »... Questi esempi mostrano che gli addetti all'industria chimico-farmaceutica non lavorano sempre coscienziosamente <sup>(20)</sup>.

Ogni anno la produzione dei vari farmaci aumenta nel nostro paese. Molti di essi vengono inviati all'esame dell'Istituto Centrale di Ricerca Farmacologica. Durante l'ultimo anno, ad es., furono inviati 112 medicinali diversi — flaconi, compresse ed altri. Ed è deplorabile che il 75% di essi non rispondesse ai requisiti della farmacopea ufficiale governativa e agli standard tecnici. Nei primi tre mesi del corrente anno, l'Istituto ha ricevuto alcune altre dozzine di farmaci, e anche questa volta dei 74 esaminati 58 non rispondevano ai requisiti <sup>(21)</sup>.

Dopo quattro decenni di economia sovietica, economisti e amministratori non considerano più ovvio il problema della qualità. Lasciando il

---

(20) *Ibid.*, p. 95.

(21) *Ibid.*



controllo della qualità agli uffici governativi, in questo periodo si è avuto la persistenza dei seguenti risultati :

1. Qualità inferiore agli standard.
2. Gli standard minimi hanno preso il posto dei massimi.
3. Il sistema d'ispezione è complicato, dispendioso e in larga misura inefficiente <sup>(22)</sup>.

Per risolvere questa incapacità di rispondere agli standard di qualità i produttori sono stati costretti ad assumersi la responsabilità del prodotto indicando il nome della fabbrica sulla confezione. Con questo sistema il cliente conosce chi lavora male dalla cattiva qualità. Questa pratica non si spinge sino a indicare una marca di fabbrica, ma l'idea è la stessa. L'azione correttiva, ora ottenuta per interazione tra il cliente e il venditore, è parte integrante del processo di acquisto e di vendita. Non solo questi mezzi di controllo sono più efficaci degli editti governativi; essi sono anche più rapidi ed economici. Questo problema illustra alcune caratteristiche riguardo al processo di collegamento in cui la concorrenza di mercato raggiunge finalità che sono impossibili a un piano, comunque accurato esso sia.

*Disponibilità del prodotto.* Va riconosciuto agli scienziati sovietici la preoccupazione del miglioramento e il coraggio di pubblicare i loro punti di vista. Nei primi nove mesi del 1961, in cinque differenti occasioni, il mensile sovietico *Industria Medica* se ne è occupato diffusamente. Effettivamente si lamentava che tra l'istituto di ricerca che sviluppa il prodotto e l'unità di produzione che lo fabbrica non vi fosse un più stretto collegamento. Valgano le seguenti citazioni :

Abbiamo troppo pochi istituti scientifici di ricerca che si occupano di nuovi prodotti farmaceutici... E' noto a tutti che nel nostro paese il periodo tra la nascita di un nuovo preparato in laboratorio e la sua introduzione pratica è in media da tre a quattro anni. In taluni casi addirittura di sette anni <sup>(23)</sup>.

Sono già passati sette anni da quando fu proposto il bilann. Questo intervallo è sufficiente per studiare il farmaco sotto tutti gli aspetti, per sperimentarlo clinicamente e, accertata la sua azione terapeutica, per legalizzarlo e inserirlo nella pratica della medicina. Ma questo non è ancora stato fatto. Il comitato farmacologico sinora non ha ancora dato

---

(22) *Ibid.*

(23) *Ibid.*, p. 94.



al preparato il suo « placet » e questa è la ragione per cui esso non viene prodotto in nessun luogo <sup>(24)</sup>.

E' ovvio che il collegamento tra i laboratori e i produttori è deficiente. E' carente tanto la motivazione per ottenere il farmaco sul mercato che la comunicazione essenziale. Al contrario, nelle aree di libero mercato l'industria farmaceutica normalmente ha pile di preparati in attesa dell'approvazione governativa. Come conseguenza di queste critiche, i sovietici hanno fatto passi per ridurre il tempo intercorrente dal laboratorio al consumo. E' probabile che se la posizione concorrenziale della fabbrica fosse la base per giudicarne il successo, i ritardi temporali potrebbero essere abbreviati.

*Vendita e pubblicità.* E' noto che in molti paesi in via di sviluppo vendita e pubblicità sono considerate come un grande spreco. Coerente a questa politica, in Russia non sono ammessi venditori o dettaglianti per distribuire o reclamizzare i farmaci ai differenti livelli di struttura del mercato. I nuovi sviluppi sono annunciati ai medici con un volantino di una pagina accuratamente preparato. Le autorità sanitarie sono preoccupate delle deficienze. Nei primi sette mesi del 1961 sono apparse otto proteste nel bisettimanale *Il lavoro medico*. Ecco un paio di estratti:

L'informazione sui nuovi farmaci è data in modo irregolare cosicchè i medici pratici non li conoscono e non hanno la possibilità di usarli. Il problema di sostituzione dei vecchi farmaci con farmaci nuovi più efficienti è troppo lento <sup>(25)</sup>.

Troppo tempo viene sprecato nelle farmacie per i prodotti galenici e questo soltanto perchè i medici non sono informati sui preparati esistenti... Ovviamente, solo pochissimi medici generici seguono la letteratura in cui vengono illustrati i nuovi farmaci... D'altro lato, gli addetti alle farmacie non informano i medici sui prodotti esistenti, né visitano i policlinici per promuovervi i nuovi farmaci <sup>(26)</sup>.

Vediamo qui nuovamente l'incapacità della programmazione a sviluppare un'interazione spontanea e una comunicazione efficiente tra il compratore e il venditore al fine di attuare gli aggiustamenti di mercato.

Come risultato di queste osservazioni, vengono ora inviati rappresentanti delle case farmaceutiche, farmacie e depositi alle cliniche per infor-

---

(24) *Ibid.*

(25) *Ibid.*, p. 91.

(26) *Ibid.*, p. 92.



mare i medici sui nuovi prodotti e sentire quali sono le nuove esigenze. Il governo sovietico critica le farmacie che non usano rappresentanti e loda quelle che li usano. Questi uomini assolvono alla stessa funzione dei venditori in una economia di mercato. E' pure degno di nota che in due giornali ufficiali, *Il lavoro medico* e *Questioni farmaceutiche*, gli articoli abbiano lamentato che i nuovi farmaci non diventino immediatamente disponibili per i medici pratici. Essi hanno indicato una « mancanza d'informazione accurata sulle novità mediche ». Le raccomandazioni di entrambe le pubblicazioni sono equivalenti al raccomandare la pubblicità come rimedio alle difficoltà (27).

*Prezzi.* Prima della metà degli anni trenta i prezzi avevano scarsa o nessuna relazione tra di loro e coi costi. Non era tenuta minuta nota o contabilità. Tale programma doveva mostrarsi insoddisfacente. Ora nell'industria sovietica è richiesta la contabilità. Vengono assegnati rapporti realistici di prezzo costo e a ogni impresa viene data una quota da vendere. Il profitto diventa un criterio di efficienza amministrativa. Tuttavia anche questo metodo ha i suoi problemi. In un cambiamento dinamico, taluni prodotti risultano più profittevoli di altri. Al fine di ottenere un profitto soddisfacente le imprese tengono spesso soltanto gli articoli più vantaggiosi. Alla stessa stregua, gli amministratori di fabbrica evitano le sanzioni conseguenti dalla produzione di quote che includono gli articoli meno vantaggiosi. Persino le farmacie tengono scorte solo degli articoli ad alto prezzo che danno un più alto profitto. La stampa sovietica regolarmente informa sulla scarsità di glucosio, borotalco, tintura di iodio e bicarbonato di soda. Questi sono articoli comunissimi e a basso prezzo, ma non danno lo stesso profitto potenziale degli articoli più specializzati ad alto costo.

Anche in un sistema competitivo vi sono differenziali di profitto tra i prodotti. Ma se la farmacia A mancasse costantemente di prodotti a basso prezzo ma comunque molto necessari, la concorrente B che li tiene verrebbe ad essere preferita. La farmacia A sarebbe così costretta a tenerli. Ugualmente, se il produttore o il grossista offrissero soltanto un articolo ad alti profitti, la preferenza andrebbe al produttore di un'intera linea.

#### *L'evoluzione del concetto di pubblicità in Russia.*

Inconsapevole della natura del concetto di collegamento nello sviluppo industriale, la Russia fu in testa nel respingere la vendita e la pubblicità

---

(27) *Ibidem.*



come inutili strumenti della società capitalista. Il detto di Lenin che la stampa sovietica non dovrebbe far profitti per servire lo stato è prevalso per tutto il periodo sino alla morte di Stalin. Nel maggio 1947, radio Mosca informava tuttavia che avrebbe accettato pubblicità commerciale per « istituzioni economiche ed educative », per diffondere « informazioni di mercato » e ottenere i mezzi per il sostegno delle stazioni. Cominciò a trasmettere un blocco di annunci per la durata di otto minuti. Secondo il rapporto: « I cittadini sovietici sono stati contenti di ascoltare e hanno richiesto di più » (28).

La pubblicità a pagamento cominciò ad apparire nei giornali all'incirca allo stesso tempo. Nell'aprile 1949 la pubblicità commerciale e altri metodi di vendita cominciarono a espandersi costantemente. I maggiori inserzionisti erano i trusts alimentari di stato e le compagnie statali di assicurazioni. La pubblicità veniva posta regolarmente in affissi esterni, riviste e quotidiani.

Per esempio gli avvisi pubblicitari di un quotidiano moscovita della sera nel 1949 davano in una edizione: una pubblicità di due colonne del trust industriale Soja per un latticino; due avvisi di tre colonne per cinema; una pubblicità a due colonne della compagnia di assicurazione di Stato; una colonna di notizie di teatro; un avviso della fabbrica di liquori di Mosca richiedente bottiglie vuote di vodka; due offerte di trusts statali per la vendita di materiali di costruzioni; una notizia di una cooperativa di veterani che offriva di acquistare, vendere e riparare mobili; una pubblicità di un trust per l'acquisto di tubi di asbesto e ferro; una pubblicità di una fabbrica di vernici (29).

Nell'ultimo periodo degli anni cinquanta il volume della pubblicità è andato costantemente espandendosi. I beni prodotti eccedevano i bisogni dei consumatori, i quali peraltro non sapevano quali beni fossero prodotti. Le autorità sovietiche sottolineavano come questa pubblicità, sebbene necessaria, non fosse a fine di profitto, tuttavia continuando a emulare le pratiche pubblicitarie esistenti nelle economie di profitto. Il governo ad es. ha sollecitato gli inserzionisti a mettere gusto e informazione nei loro avvisi (30). Una agenzia ufficiale incoraggiava per inserti e vedute più artistiche; lo stesso gruppo sollecitava i copyrighters sovietici a dare agli avvisi maggiore estetica e attrazione.

---

(28) James W. MARKHAM, *Is Advertising Important in the Soviet Economy?*, « Journal of Marketing », XXVIII, aprile 1964, pp. 31-37.

(29) *Ibid.*, p. 33.

(30) *Ibid.*, p. 35.



Il professor Istvan Varga della Università Karl Marx di Budapest scrive: « La pubblicità socialista non ha carattere concorrenziale, ma aiuta la realizzazione di un piano economico esercitando un'attiva influenza sulla domanda » <sup>(31)</sup>. In questa affermazione il professor Varga ammette la necessità di attuare la « creazione della domanda ». Apparentemente l'acquisizione di questa abilità non è troppo riuscita come informa la notizia seguente riguardante le eccedenze russe.

Il maggior fallimento nel creare una domanda ai nuovi prodotti è stata la mancanza dell'interesse popolare nei carciofi e negli asparagi. Queste verdure inconsuete marcivano nei depositi mentre migliaia di persone facevano giornalmente la coda per le verdure solite: cavoli, carote e pomodori <sup>(32)</sup>.

Sembra dunque che non soltanto i canali dei prodotti industriali siano ostruiti, ma che anche prodotti agricoli notissimi abbiano bisogno dei sussidi delle attività di marketing. La *Gazzetta* informa che anche con la pubblicità l'interesse all'acquisto non potrebbe però essere stimolato al punto da indurre i clienti ad acquistare le merci eccedenti. E' stato tuttavia accertato che se due imprese vendono gli stessi articoli in concorrenza reciproca, l'interesse viene stimolato con un'incidenza sicura sull'incremento delle vendite.

Questa informazione è prova ulteriore che occorre una motivazione sul tipo di quella che caratterizza i vigorosi programmi di marketing nell'Occidente per attivare un adeguato flusso di beni.

#### *Lo studio del marketing.*

Per la nostra discussione è significativo il fatto che le relazioni di collegamento tra le imprese nelle nazioni in sviluppo siano essenzialmente relazioni di marketing. Il successo del processo di sviluppo si fonda anzitutto sulla capacità delle unità economiche a vedere chiaramente le loro relazioni con le imprese dalle quali acquistano e alle quali vendono. La seconda esigenza di tali imprese è che attraverso una attiva amministrazione si renda il collegamento efficiente. I casi della compagnia siderurgica egiziana e dei medicinali russi illustrano insuccessi in entrambe queste istanze. Fu necessaria un'azione correttiva del collegamento. L'insuccesso e la frustrazione in questi e in molti altri casi indicano una mancanza di consapevolezza della funzione di marketing. Per risolvere questo problema

(31) *Ibid.*, p. 36.

(32) *The Egyptian Gazette*, giovedì, 28 maggio 1964, p. 5.



la funzione di marketing dovrebbe essere messa in rilievo oggettivo nelle sue varie parti. Con una conoscenza siffatta del marketing lo sviluppo potrebbe essere conseguito con minor frustrazione e in un tempo significativamente più breve. Le procedure di marketing non hanno schemi prestabiliti come gli alti forni e le dinamo elettriche. Tuttavia la loro conoscenza può essere insegnata da una persona all'altra. Peter Drucker sostiene che

...il marketing ha un valore critico nello sviluppo economico perchè è diventato così largamente sistematizzato, e a un tempo materia interessante da apprendere e insegnare. Tra i nostri insegnamenti in materia economica è quello che ha maggiormente progredito <sup>(33)</sup>.

Chi conosce la disciplina del marketing è addestrato a individuare le caratteristiche dei clienti. Egli acquisisce la consapevolezza del modo in cui il cliente risponderà agli stimoli del mercato e organizza la comunicazione in modo che l'acquirente sia adeguatamente informato. Ha la capacità di concepire, realizzare e amministrare un programma completo di processo di collegamento per raggiungere il cliente e ottenerne la volontaria approvazione. Due delle funzioni fondamentali nel concetto di marketing sono il « merchandising » e le comunicazioni di mercato. Sarà utile guardare a ognuna di queste funzioni alla luce dei problemi qui studiati.

*Merchandising.* Il Comitato per le definizioni della American Marketing Association definisce il « merchandising » come « la programmazione e supervisione nel marketing di una merce o servizio particolare nei luoghi, tempi e quantità che meglio serviranno a realizzare gli obiettivi dell'impresa » <sup>(34)</sup>. Questo concetto è uno dei più vecchi e fondamentali del marketing. La maggior difficoltà nel farlo accettare come uno dei principali obiettivi economici è la sua semplicità. Tuttavia l'incapacità di avere il giusto prodotto in debito luogo e tempo è stata la principale difficoltà della siderurgia egiziana e dell'industria farmaceutica russa. Punto centrale della funzione di merchandising è il fatto che il consumatore ne è la chiave. Ciò che il consumatore vuole e quando lo vuole è di significato strategico per un prodotto.

La gente e le imprese industriali non acquistano prodotti per i quali non sentono un bisogno specifico e i loro bisogni sono in costante cambiamento. Il bisogno deve quindi essere determinato e il prodotto idoneo fornito

(33) DRUCKER, *op. cit.*, p. 783.

(34) Ralph S. ALEXANDER e COMMITTEE ON DEFINITIONS, *Marketing Definitions*, Chicago, American Marketing Association, 1963, p. 17.



a tempo e luogo. La consapevolezza circa la determinazione e la misura di questo bisogno e un principio di abilità nel soddisfarlo possono essere ora conseguiti dai programmi di addestramento in marketing. Sia che questo venga impartito attraverso l'istruzione o acquisito per prova e riprova, l'abilità del merchandising è un ingrediente essenziale di ogni programma industriale.

*Comunicazioni di mercato - Vendita.* Industrializzazione e crescita comportano cambiamento. Si imparano nuovi processi. Devono essere introdotti e spiegati prodotti nuovi e mutevoli. Il processo d'insegnamento e di apprendimento è una necessità assoluta dello sviluppo industriale.

In una comunità industriale l'insegnamento necessario a costituire e mantenere il collegamento tra le organizzazioni industriali è stato una funzione del vendere. Le caratteristiche non gradite che i comunisti hanno attribuito alla pubblicità e al vendere esistono, ma esse sono puramente periferiche. La funzione fondamentale del vendere e del far pubblicità è di informare sulle qualità e sulle disponibilità dei prodotti.

Un'altra qualità caratteristica del processo di comunicazione nella vendita e nella pubblicità è che esso tenta di motivare. La presentazione delle vendite e le copie pubblicitarie sono normalmente concepite in maniera da indurre all'azione l'acquirente potenziale. Esse rendono effettiva la dinamica della concorrenza. In una società in sviluppo il letargo deve esser superato attraverso la motivazione perché il progresso sia possibile. Anche se vive a livelli economici bassi, la gente deve essere informata e motivata ad accettare nuovi concetti e nuovi prodotti. L'incapacità di applicare questa motivazione avrebbe come conseguenza un sicuro rallentamento del processo industriale.

Le organizzazioni di vendita forniscono pure una linea di retroazione dal cliente al fornitore. L'informazione così ottenuta da questo collegamento col cliente mette in grado l'impresa di attuare l'azione correttiva per adattarsi costantemente ai cambiamenti dinamici che avvengono al livello del consumatore. Così se consideriamo la funzione del merchandising e del vendere in prospettiva così come essa influenza il processo di crescita industriale, troviamo che questi sono collegamenti vitali.

#### *L'utilizzazione delle forze spontanee nella cultura.*

Dalla discussione che precede è evidente che un programma di marketing non può essere produttivo se non utilizza le forze naturali e spontanee del mercato per la sua energia operativa. Queste forze esistono in



ogni cultura. Il desiderio del consumatore di godere, possedere e consumare beni è la sorgente di energia per l'affermarsi del marketing. In secondo luogo il desiderio dei produttori di affermazione o di profitti agisce in modo da adattarsi automaticamente ai desideri dei consumatori. Queste due forze sono le risorse fondamentali per lo sviluppo. Tuttavia, nessuna di esse funzionerà in modo vigoroso a meno di adattarsi in qualche modo creativo al cambiamento. Cambiamento e crescita in questo contesto sono quasi sinonimi. Un cambiamento al livello del consumo e dei canali di mercato richiede adattamento sia da parte del produttore che del consumatore. Le interazioni che guidano il mutuo adattamento del produttore e del consumatore alle mutevoli condizioni sono le funzioni di merchandising e di vendita.

*Tre condizioni che devono esistere.* Se il processo di cambiamento essenziale a uno sviluppo effettivo deve funzionare efficacemente, dovrebbero esistere le seguenti tre condizioni e applicarsi lungo tutto il canale di mercato dal produttore primario al consumatore finale.

Anzitutto le persone direttamente responsabili delle decisioni di marketing dovrebbero essere in stretta prossimità e comunicazione coi punti delle decisioni di mercato. Inoltre, esse dovrebbero essere libere di agire entro una politica consistente con gli scopi dell'impresa e della sua società. Se non sono perfettamente informate sull'operazione e molto da vicino o se vengono limitate nelle loro decisioni, esse non saranno in grado di rispondere agli adattamenti necessari per questo ambiente mutevole. In secondo luogo, le persone responsabili delle decisioni di marketing dovrebbero essere istruite nella disciplina del marketing e in grado di applicarla al proprio paese. Dovrebbero inoltre saper anticipare, entro limiti di breve andare, il risultato di decisioni alternative. Questa accresciuta possibilità di anticipazione si avrebbe come risultato di una sentita consapevolezza dei canali di mercato.

In terzo luogo, le persone responsabili delle decisioni e delle realizzazioni di marketing dovrebbero essere attentissime nell'adattarsi ai cambiamenti insorgenti. Dovrebbero possedere uno spirito del gioco, reagire al cambiamento con decisione e azione costruttiva anziché permettere che il cambiamento e l'incertezza frustino e devastino. Quest'ultima qualità è più probabile che sia adeguata quando le due condizioni esistono in grado positivo.

*L'ambiente economico.* L'efficienza con la quale le funzioni di marketing sono realizzate può differire a seconda dell'ambiente in cui si



manifestano. Se l'economia di crescita cerca di appropriarsi abbondantemente delle tre condizioni menzionate sopra, un governo capace di decentralizzare le sue funzioni sembrerebbe il più efficiente. D'altro lato, una economia autocratica altamente centralizzata può trovare difficile rispondere al cambiamento. W. G. Bennis riassume efficacemente questo pensiero quando ammette che in condizioni statiche una struttura autocratica centralizzata può essere più ordinata, più rapida e più efficiente. Tuttavia

...per l'adattabilità alle condizioni mutevoli, per l'« accettazione rapida di una nuova idea », per la flessibilità nel trattare i nuovi problemi, generalmente elevata morale e lealtà... il tipo più egualitario o decentralizzato sembra funzionare meglio <sup>(35)</sup>.

Un'autorità centralizzata non può essere vicina a tutto ciò che accade ed essere informata delle alternative di una struttura di mercato in espansione. E nemmeno potrà raggiungere la partecipazione sufficiente per dare alle molte alternative l'interesse e l'attenzione che richiedono per una decisione rapida e corretta.

In termini di azione motivante individualmente, tutti i tipi di governo asseriscono di essere i più idonei. L'avidio socialista direbbe che la vera democrazia dell'ideale socialista fornisce al popolo uno stimolo più elevato. Il sentimento di realizzazione conseguente dal servire la società come un tutto sarebbe più nobile e nel lungo andare più remunerativo. Il capitalista direbbe che le realizzazioni dell'iniziativa personale risponderebbe più efficacemente laddove il contributo degli individui è connesso il più direttamente possibile con la sua remunerazione materiale.

Certamente, nessuna di queste posizioni estreme preclude una desiderabile mediazione di motivazioni. Sarebbe travisare la questione dire che i socialisti non hanno modo di remunerare gli uomini secondo la loro produttività. D'altro lato, in termini di compenso interiore per i servizi resi, sarebbe ignorare un intero corpo di filosofia direzionale se si assumesse l'inesistenza di un sentimento d'importanza sociale negli sforzi creativi capitalistici.

Tuttavia un ambiente politico e culturale incline al progresso economico è un fattore importante. Come si esprime il professor Boulding :

E' solo una lieve esagerazione dire che la ricchezza di una nazione è un sottoprodotto di certi elementi della sua cultura, accumulati nel tempo. Su un ampio ambito di società umane, dagli estremi dell'eschi-

---

(35) W. G. BENNIS, *Towards a 'Truly' Scientific Management; The Concept of Organization Health*, « General Systems Yearbook », dicembre 1962, p. 273.



mezzo sino al nomade del deserto, se una area è ricca e l'altra povera non è a causa di qualcosa inerente alle risorse naturali o alla conformazione genetica della gente, ma a causa dell'effetto cumulativo di certe pratiche familiari, educative e religiose. Così il suolo e il clima proibitivo del New England ha fornito una patria confortevole — se non opulenta — ai puritani, mentre sotto i turchi le antiche culla della civiltà sono diventate sterili e deserte <sup>(36)</sup>.

Una nazione che desidera conseguire il progresso economico dovrebbe quindi incoraggiare uno stato mentale, un'attitudine e addirittura un impegno religioso che lavori in direzione del progresso economico anziché contro di esso. In tali condizioni il processo di collegamento in avanti e all'indietro può superare gli ostacoli allo sviluppo con molta minore resistenza. L'esperto di marketing può essere più acuto, più penetrante e più efficace se le sue relazioni sono in armonia coi costumi della sua gente e non contrarie ad essi.

#### MARKETING AND THE STRATEGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT (*Summary*).

Growth in a developing nation depends on an evolving linkage of firms into an industrial complex. The establishment of one firm creates a backward linkage with other firms from which it buys and a forward linkage with firms to which it sells. Such establishment thus has a multiplying impact beyond the magnitude of its own income-creating contribution.

A firm evolves because of buying and selling opportunities, real or potential. The mental recognition of this potential and a corresponding entrepreneurial commitment is the key inducement to its establishment.

The manner with which the forward and backward linkage relationships are managed has proved to be a strategic factor in the success of such firms and the resulting economic development.

In a developing environment these linking relationships are dynamic and progressive. The firm in question must interact closely with firms making up the linkage in order to offer products consistent with their changing demands. As a corollary these related firms also must be educated or trained to accept the products of the firm in question.

Since these requirements are intangible, their significance has been not adequately recognized. The linkage relationships have failed to function even though the productive resources and economic needs have been present. Many examples of problems in developing nations provide evidence of this failure.

---

(36) Kenneth E. BOULDING, *Religious Foundations of Economic Progress*, « Harvard Business Review », XXX, n. 3, maggio-giugno 1952, p. 1.



Notable cases where such difficulties have been encountered were the Egyptian Iron and Steel Company and the production and distribution problems in the Russian drug industry. There are enough other examples of these difficulties to demonstrate that their debilitating influence is general.

The linkage binding the industrial units of the economy into a successfully functioning complex consists of marketing activities. The two most basic market functions that are not adequately performed are merchandising and market communications. Merchandising consists of coordinating the product offering of a firm with specific needs of the customer. Marketing communications which is complementary, consists of activities which provide an information flow both forward and backward to guarantee an essential harmony of understanding between buyers and sellers. Market communication includes selling and advertising which provides motivation and an information flow. Corrective action in these problem instances is possible since marketing is a discipline which can be taught and learned.

In addition to marketing knowledge or training, two conditions should exist for the linkage to function properly. First, those charged with marketing must be involved with and informed of the conditions surrounding the market activities. They should have the freedom to optimize the conditions of change. Second, as a result of motivation to achievement or gain, they must be alert, respond to the game spirit, and build on change rather than to let it frustrate. The political, economic, and social forces in the nation's culture have a significant influence on the above process.



## UNA VERIFICA EMPIRICA DI ALCUNE PRESUNTE LEGGI DI SVILUPPO DELLE IMPRESE (\*)

di

CARLO MARIO GUERCI  
*Università di Milano*

Sebbene gli economisti si sforzino di esaminare sotto ogni aspetto le strutture industriali dei vari paesi, la teoria economica segnala in questo campo progressi davvero limitati. Essa è comunque arrivata a una certa dissociazione tra il concetto di « struttura » e quello di « comportamento »; un certo tipo di comportamento, concorrenziale o monopolioide, può verificarsi in situazioni caratterizzate da diversa struttura industriale. Il numero delle imprese esistenti sul mercato e le quote relative di produzione sono solo alcune delle componenti del comportamento: se una struttura fortemente accentrata favorisce un comportamento monopolistico, non è però valido ricercare perfette corrispondenze.

Pur con tali limiti di significato per la costruzione di una teoria dei mercati l'esame delle variazioni nella concentrazione industriale prosegue con raffronti intersettoriali e intertemporali, favorito anche da un certo rinnovamento metodologico. Agli usuali indici sintetici, di Gini, di Herfindhal, per citare solo tra i più noti <sup>(1)</sup>, si sono affiancati metodi di studio diversi e più disaggregati, atti, oltre che a rilevare le variazioni della con-

---

(\*) Ringrazio vivamente il Professor Valentino Dominedò, con il quale ho discusso molti aspetti del lavoro.

(1) Si vedano, ad esempio, i lavori di M. A. ADELMAN, *The Measurement of Industrial Concentration*, in « Review of Economics and Statistics », 1951, pp. 269-296; di G. ROSENBLUTH, *Measures of Concentration*, in « Business Concentration and Price policy », N.B.E.R., Princeton, 1955; di R. EVELY e I. M. D. LITTLE, *Concentration in British Industry*, Cambridge, 1960, cap. VII; di C. PACE, *Il grado di monopolio economico*, Cedam, 1962.



concentrazione, a ricondurle spesso alle loro cause precise. La concentrazione industriale può infatti mutare sia per i diversi ritmi di sviluppo delle imprese esistenti, sia per il sorgere di imprese nuove e per la morte di altre, sia, ancora, per il verificarsi di fusioni societarie. Se altri fattori sono neutrali la concentrazione aumenta quando il tasso di sviluppo delle imprese grandi è maggiore, ma tale tendenza potrebbe essere bilanciata da un contemporaneo sorgere di nuove piccole imprese. Analogamente altre combinazioni e diverse conclusioni sono possibili e di fatto si verificano.

L'esame dello sviluppo delle imprese è ora spesso condotto sulla scorta di alcune idee espresse una trentina d'anni fa dal francese Gibrat. Si osserva che ogni struttura industriale è caratterizzata da un certo numero di piccolissime imprese, da un maggior numero di imprese di dimensioni un poco più grandi, da un numero di imprese sempre più piccolo man mano che ci avviciniamo alle grandissime dimensioni. Graficamente questa situazione è rappresentata da una curva asimmetrica, con una lunga coda a destra <sup>(3)</sup>. Quando alla misura della dimensione si sostituiscono i suoi logaritmi tali curve si avvicinano — con gradi di adattamento variabili — a curve normali: secondo Gibrat questo tipo di curve, dette logaritmico normali, rappresenta bene ogni tipo di struttura industriale <sup>(4)</sup>.

Una curva di tale genere si può ottenere schematicamente quando una variabile è sottoposta a forze casualmente distribuite che agiscono in modo moltiplicativo, quando cioè la variazione di una variabile nel tempo  $t$  è una proporzione casualmente distribuita della stessa variabile nel tempo  $t - 1$  <sup>(5)</sup>. Nel caso della distribuzione delle imprese — ordinate secondo

(2) Per una sintesi I. M. GROSSACK, *Towards an Integration of Static and Dynamic Measure of Industry Concentration*, in «The Review of Economics and Statistics», Agosto, 1965, pp. 321-308.

(3) Si veda ad esempio la figura 1.

(4) GIBRAT, *Les inégalités économiques*, Paris, Sirey.

(5) Una curva logaritmico normale può essere caratterizzata analogamente ad una distribuzione normale, con un adattamento dell'usuale integrale dell'area. L'integrale della curva normale è

$$\int_{-\infty}^v \frac{e^{-v^2}}{\sqrt{\pi}} dv$$

Ponendo  $v = \frac{\log x - m}{\sqrt{2} \sigma}$ , dove  $m$  è la media aritmetica dei  $\log x$  e  $\sigma$  è lo scosta-

mento quadratico medio dei  $\log x$ , si ha  $\sqrt{2} v \sigma + m = \log x$ , da cui  $dv = \frac{dx}{\sqrt{2} x \sigma}$ .



la loro dimensione — ciò significa che le imprese di qualunque ampiezza hanno eguali variazioni percentuali: per tale caratteristica si parla anche di 'teoria' o 'legge' dell'effetto proporzionale. In altri termini lo sviluppo relativo delle imprese sarebbe indipendente dalle dimensioni. Analogamente dovrebbe essere indipendente dalla dimensione anche la varianza dei tassi di crescita, mentre, se esaminiamo le imprese in periodi distinti, un'altra implicazione di distribuzioni di tale tipo è che le varianze delle distribuzioni crescono con il passare del tempo <sup>(6)</sup>. Quest'ultima caratteristica matematica della distribuzione logaritmico normale — immediatamente ricavabile dalle spiegazioni in termini di « effetto proporzionale » — ha spesso ridotto le possibilità di adottare tale curva nello studio di fenomeni di osservazione, nel quadro delle scienze economiche o naturali, in quanto spesso non corrispondeva manifestamente allo svolgersi dei processi. Ad esempio nello studio della distribuzione del reddito il crescere della varianza — cioè il movimento verso una sempre maggiore ineguaglianza — costituiva una caratteristica imbarazzante <sup>(7)</sup>.

Nello studio delle strutture industriali questo corollario, significando che la concentrazione ha la tendenza ad aumentare, può invece evidentemente accordarsi con esperienze spesso rilevate.

2. — La paternità dell'impostazione più moderna di questi studi spetta ad un lavoro di Hart e Prais, dove sono considerate le imprese quotate nel

Sostituendo si ottiene

$$\frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma} \int_{x=0}^{\frac{x}{\sigma}} e^{-\frac{(\log x - m)^2}{2\sigma^2}} d \log x.$$

Questa trasformazione è utile per spiegare rigorosamente le ragioni dell'impiego che si farà nel testo di passaggi ai logaritmi allo scopo di impiegare gli usuali tests statistici che presuppongono la normalità.

(6) Un esame completo delle caratteristiche e degli impieghi della distribuzione lognormale si trova in AITCHISON e BROWN, *The Lognormal Distribution*, Cambridge, 1963. Per una trattazione meno impegnativa R. L. KLEIN, *An Introduction to Econometrics*, Prentice Hall, 1962, pp. 154-157 e 160-167; H. CRAMER, *Mathematical Methods of Statistics*, Princeton, 1946, pp. 219-221; F. E. CROXTON e D. J. COWDEN, *Applied General Statistics*, Prentice Hall, 1955, pp. 613-619.

(7) Questa considerazione sta alla base della critica e delle variazioni proposte da Kalecki al processo generatore della distribuzione lognormale. Si veda, in sintesi, KLEIN, *op. cit.*



Regno Unito, in diversi periodi di tempo dal 1885 al 1950 <sup>(8)</sup>. La distribuzione delle aziende studiate da questi autori si adatta bene, in ogni periodo, a curve logaritmico normali e le imprese considerate mostrano effettivamente variazioni percentuali nelle dimensioni largamente indipendenti dall'ampiezza, mentre le varianze dei tassi di sviluppo hanno caratteristiche diverse nei sottoperiodi esaminati. Nel periodo più vicino al 1950 però vi sarebbe stata nel Regno Unito una diminuzione della concentrazione industriale, dovuta a un incremento delle piccole imprese maggiore che per le imprese di maggiori dimensioni.

Per quanto riguarda le imprese 'sopravvissute', cioè quelle che, esistenti nell'anno iniziale, si trovano anche nell'anno finale, Hart e Prais esaminano la variazione della concentrazione con l'impiego di una importante caratteristica della teoria della regressione. Infatti si può facilmente mostrare che il rapporto della varianza nel periodo finale alla varianza nel periodo iniziale è eguale al rapporto del quadrato del coefficiente di regressione al quadrato del coefficiente di correlazione, che cioè si ha

$$\frac{\sigma_{t+1}^2}{\sigma_t^2} = \frac{b^2}{\rho^2}$$

In altri termini, la concentrazione aumenta sempre quando il coefficiente di regressione è maggiore di 1 e quando tale coefficiente, anche se inferiore all'unità è comunque maggiore del coefficiente di correlazione. Inoltre un  $b = 1$  indicherà che lo sviluppo relativo medio delle piccole e delle grandi imprese è identico, un  $b > 1$  che le imprese più grandi si sviluppano maggiormente e un  $b < 1$  che sono invece le imprese più piccole a progredire di più <sup>(9)</sup>.

(8) P. E. HART e PRAIS, *The Analysis of Business Concentration: A Statistical Approach*, in « Journal of the Royal Statistical Society », 1956, vol. 119, pp. 150-191.

(9) Indicando con  $D_{t+1}$  la dimensione nel periodo finale e con  $D_t$  la dimensione nel periodo iniziale si può scrivere

$$D_{t+1} - \bar{D}_{t+1} = b (D_t - \bar{D}_t)$$

dove, posto  $D_{t+1} - \bar{D}_{t+1} = y$  e  $D_t - \bar{D}_t = x$  è anche  $b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{\sum xy}{n \sigma_x^2}$  (1)

Il coefficiente di correlazione è definito da

$$\rho = \frac{\sum xy}{\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}} = \frac{\sum xy}{n \sigma_x \sigma_y} = \frac{\sum xy}{n \sqrt{\sigma_x^2 \sigma_y^2}}$$

Sostituendo, in base alla (1), si ottiene

$$\rho = \frac{b \sigma_x^2}{\sqrt{\sigma_x^2 \sigma_y^2}} \quad \text{dunque} \quad \rho = b \sqrt{\frac{\sigma_x^2}{\sigma_y^2}} \quad \text{e} \quad \frac{\sigma_y^2}{\sigma_x^2} = \frac{b^2}{\rho^2}$$



3. — Qualche volta lo studio dello sviluppo delle imprese e della concentrazione industriale, svolto con questi mezzi di indagine, anzichè fornire importanti risultati di carattere economico si è esaurito in una raffinata ricerca statistica, allo scopo di trovare le distribuzioni che diano il miglior adattamento ai fenomeni osservati. In questo lavoro si cercherà di evitare questo indirizzo, ma applicando a certi rami dell'industria italiana taluni metodi di inferenza strettamente collegati allo studio delle distribuzioni logaritmico normali, cercheremo di trarre dai risultati quelle informazioni sui rapporti tra sviluppo e dimensioni delle imprese che possono essere più utili all'indagine economica.

Prima di entrare nella fase centrale dello studio ci soffermeremo su alcuni problemi di natura metodologica, particolarmente sui limiti del lavoro e sulla scelta dei più opportuni indicatori della dimensione aziendale.

I limiti principali derivano dalla mancata considerazione a) della nascita e della morte di imprese e b) di fusioni societarie. Per la prima omissione vi è una spiegazione di natura tecnica: si è dimostrato che la distribuzione logaritmico normale si adatta male allo studio dei fenomeni di entrata di nuove imprese sul mercato; in questo caso altri tipi di distribuzione forniscono migliori risultati, particolarmente un processo stocastico noto come distribuzione di Yule, impiegato da Simon e Bonini proprio allo studio dello sviluppo delle imprese. <sup>(10)</sup> Badando alle distribuzioni da noi esaminate, che sono costituite a) dalle imprese quotate in borsa, b) da un campione di imprese meccaniche e c) da un campione di imprese chimiche, va osservato che (negli ultimi campioni) se avessimo voluto esaminare i processi di entrata e di uscita si sarebbero incontrate grosse difficoltà relative alla disponibilità dei dati <sup>(11)</sup>.

Per quanto riguarda le fusioni non si è invece ritenuto che nel breve periodo di tempo preso in esame i risultati fossero sostanzialmente modificati dalla loro considerazione. In ogni modo vi sono buone ragioni per analizzare in che modo muta la dimensione delle imprese (e quindi la concentrazione industriale) in funzione soltanto dei processi spontanei o « interni » di crescita <sup>(12)</sup>.

(10) Si veda H. SIMON e C. P. BONINI, *The Size Distribution of Business Firms*, in « American Economic Review », Sept., 1958, pp. 607-617.

(11) Un'indagine che considera anche le entrate e le uscite, per l'Italia, è stata svolta nei settori del cemento e dello zucchero da P. BATTARA, *Ricerche induttive sulla libertà di accesso delle imprese sul mercato*, in *Scritti di Economia e Statistica in memoria di Alessandro Molinari*, Giuffrè, 1963.

(12) Così ad esempio P. E. HART, *Studies in Profit, Business Saving and Inve-*



A nostro avviso più gravi sono invece i problemi connessi alla scelta di un parametro in base al quale misurare la dimensione di un'impresa e le sue variazioni. Negli studi cui ci siamo già riferiti sono stati usati i più diversi indicatori, dai valori quotati in borsa al volume dei profitti, dal numero degli addetti al valore del capitale investito, dal valore del fatturato al volume dei salari pagati.

Ognuno di questi parametri ha pregi e difetti caratteristici e usato da solo costituisce sempre un indicatore parziale, che può anche condurre a definizioni contrastanti con quelle raggiunte con altri indici. Solo in alcuni studi specifici la scelta può essere meno difficile: è chiaro ad esempio che in un'indagine di natura finanziaria alcuni indicatori potrebbero essere immediatamente scartati come non rilevanti. Ma in indagini più generali — dove il concetto di dimensione è molto meno preciso — criteri generali e assoluti per preferire un parametro all'altro non esistono. Ognuno degli indicatori ai quali abbiamo fatto riferimento può avere un significato variabilissimo da industria a industria e anche da impresa a impresa, a causa della diversa intensità di capitale impiegato, delle diverse tecniche utilizzate e dei differenti sistemi di organizzazione, di gestione e di contabilità <sup>(13)</sup>.

Si potrebbe dunque essere indotti a costruire un indice composito che, assegnando diversi pesi a due o tre parametri, definisse più compiutamente le dimensioni. Analiticamente ciò equivarrebbe alla costruzione di superfici di indifferenza e la costruzione di un tale indice, a parte le difficoltà di definizione, presenterebbe comunque insuperabili difficoltà: potrebbe infatti riflettere soltanto certe preferenze dello studioso, ma non rappresenterebbe mai un sicuro riferimento.

Chi scrive ritiene quindi che possano anche esservi grosse differenze nei risultati di lavori che si servano di parametri diversi. Sulla scorta di valori elevati di coefficienti di correlazione di rango, calcolati tra i diversi parametri, uno studioso inglese ha recentemente concluso che « l'argomento secondo cui la posizione di un'impresa dipende dalla misura scelta all'uopo non è verificato: generalmente parlando, quale che sia la misura usata fa poca differenza » <sup>(14)</sup>. La considerazione poggia però su una

---

*statement in the United Kingdom, 1920-1962*, Allen and Unwin, 1965, p. 154.

(13) Per una specifica analisi del problema M. A. ADELMAN, *The Measurement...* op. cit.; J. BATES, *Alternative Measures of Size of Firms*, in P. E. HART, cit.; P. LUZZATTO FEGIZ, *Statistica demografica ed economica*, Utet, pp. 262-270, e P. ONIDA, *Economia d'azienda*, Utet, 1965, pp. 321-323.

(14) J. BATES, op. cit. e anche HART e PRAIS, op. cit., pp. 178-179.



interpretazione del significato dei rilevati valori di correlazione che non è assolutamente corretta. Alti valori nelle correlazioni di ordine coesistono con variazioni anche notevoli nella disposizione numerica delle imprese. Abbiamo a nostra volta calcolato diversi coefficienti di correlazione di rango (sui dati delle imprese italiane quotate in borsa) <sup>(15)</sup> e si può constatare dalla tavola 1 che in effetti i coefficienti sono tutti alti o molto alti.

COEFFICIENTI DI CORRELAZIONE (DI RANGO)  
TRA DIVERSI INDICATORI DI DIMENSIONE AZIENDALE

TAVOLA 1

	Utili lordi	Addetti	Fatturato	Costo di lavoro
Imm. tecniche	0,74	0,79	0,82	0,69
Costo del lavoro	0,84	0,97	0,91	—
Fatturato	0,80	0,83	—	—
Addetti	0,82	—	—	—

Ma qual è l'interpretazione da dare a questi valori? Si prenda a riferimento la correlazione tra immobilizzazioni tecniche e fatturato, di 0,82; in questa serie oltre il 34% di imprese presentava una differenza di rango superiore alle dieci posizioni. Nella serie usata per ottenere la correlazione tra le immobilizzazioni tecniche e il costo del lavoro, il 62% delle imprese era nella situazione appena definita. Eppure, sotto certi aspetti, il coefficiente di correlazione ottenuto, 0,69, può ancora essere ritenuto elevato. Dunque non si può davvero affermare che correlazioni dell'ordine rilevato giustifichino la conclusione che « non fa differenza » se si muta il parametro.

In questo lavoro si è assunto quale indicatore di dimensione dell'impresa il numero degli addetti (operai e impiegati) e ciò non tanto perchè ritenessimo che questa fosse la misura più significativa ai nostri scopi, ma perchè era senza dubbio quella meno affetta dalle variazioni non sistematiche che intervengono invece nelle voci costitutive i bilanci delle società <sup>(16)</sup>. Inoltre, ove si lavorasse su periodi caratterizzati da prezzi instabili il numero degli addetti presenta il vantaggio sugli altri indici espressi in valori monetari di non richiedere conversioni in valori attuali attraverso l'impiego di numeri indici generali.

(15) Secondo la rilevazione *Indici e dati relativi ad investimenti in titoli quotati nelle borse italiane* (1948-1965), Mediobanca, 1965. Le correlazioni sono state calcolate sui valori assunti dai diversi indicatori nell'anno 1963, utilizzando la formula di Spearman.

(16) Su questi punti si veda P. ONIDA, *Economia d'azienda*, op. cit., cap. V.



Naturalmente, quando si passerà all'esame dei risultati si dovrà ben valutare in che modo la scelta di questo parametro influenzi le conclusioni.

4. — Consideriamo per prima la serie delle imprese quotate in borsa, con riferimento al loro sviluppo dal 1959 al 1963 <sup>(17)</sup>.

La forma di questa distribuzione — che come mostra la Figura 1 presenta una lunga coda a destra — può in prima approssimazione essere identificata attraverso un esame grafico. E' noto che una curva logaritmico normale rappresentata con frequenza cumulata su carta di probabilità logaritmica (appositamente congegnata) si dispone in forma di linea retta, che agevola l'esame degli scostamenti. Nel nostro caso, la distribuzione delle imprese considerate mostra in tal modo un adatta-

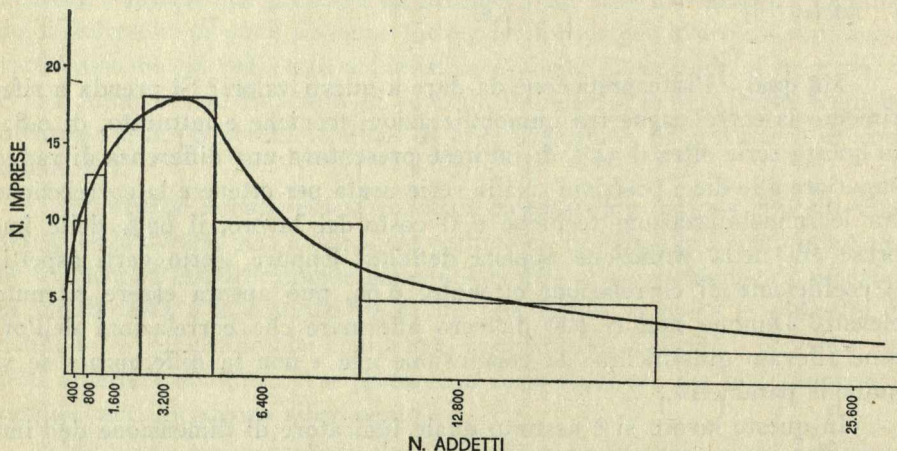


FIGURA 1 - Distribuzione di frequenza delle imprese quotate (1959).

mento molto buono, ma si tratta di conformità da valutare con molta cautela. Come ha avvertito Champernowne « è molto facile disegnare distribuzioni su carta di probabilità logaritmica ed essere colpiti dalla linearità dei segni e ritenere la distribuzione lognormale, quando in effetti essa è molto lontana dall'essere così » <sup>(18)</sup>.

Per evitare ingannevoli impressioni abbiamo impiegato, sui valori

(17) Non si sono considerate le imprese appartenenti ai settori: finanziario e assicurativo, comunicazioni acqua e gas, edilizio immobiliare e materiali da costruzione.

(18) CHAMPERNOWNE, intervento in occasione della discussione del lavoro di HART e PRAIS, *op. cit.*, p. 182.



trasformati della serie, due prove di normalità e i valori ottenuti ci appaiono tali da consentire l'uso di una distribuzione logaritmico normale come accettabile approssimazione <sup>(19)</sup>.

Per ciò l'operare della « legge dell'effetto proporzionale » sarà innanzitutto ricercato attraverso la comparazione dei tassi medi di incremento su varie classi di ampiezza e delle loro varianze <sup>(20)</sup>.

Un'idea immediata dei tassi di sviluppo è data dalla Figura 2, dove ogni punto rappresenta la media aritmetica delle dimensioni nel periodo

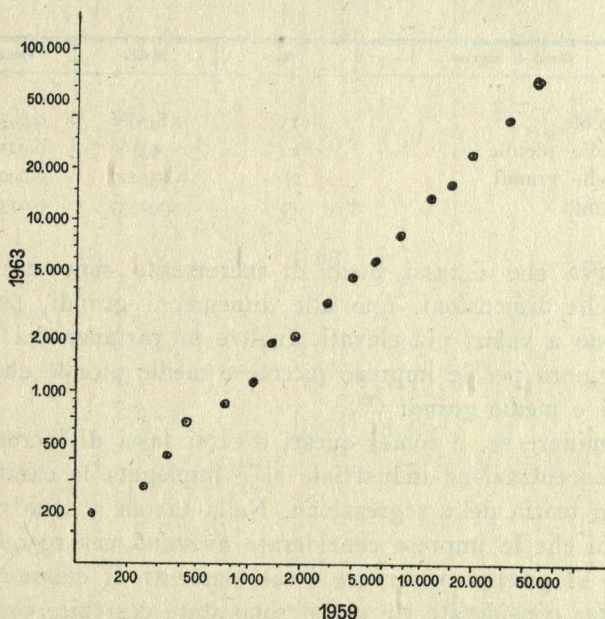


FIGURA 2 - Regressione della dimensione delle imprese (quotate) nel 1963 sulle dimensioni del 1959.

(19) Abbiamo impiegato i tests  $g_1(3)$  e  $g_2(1)$  proposti da Geary. Il  $g_1(3)$  è una prova di asimmetria, mentre il  $g_2(1)$  è una prova di appuntimento (Kurtosis). I valori ottenuti sono

$g_1(3)$	(1959)	-0.1572	(1963)	-0.0393
$g_2(1)$	(1959)	2.2226	(1963)	2.2231

I valori di questi coefficienti indicano che la distribuzione è caratterizzata da un appuntimento rispetto alla normalità e da una leggera asimmetria a sinistra. Su queste prove si veda J. AIRCHISON e J. A. C. BROWN, *op. cit.*, e R. C. GEARY e E. S. PEARSON, *Tests of Normality*, « Biometrika », Office and Cambridge University Press, 1938.

(20) E' noto che l'impiego degli usuali controlli di significatività della differenza tra medie si basa sull'assunto di eguali varianze. Per questa ragione utilizzeremo



iniziale e nel periodo finale su diverse classi di ampiezza. Se lo sviluppo percentuale fosse identico è evidente che tutti i punti dovrebbero giacere su una linea retta: pur senza presentare un andamento sempre identificabile gli incrementi appaiono nel nostro caso differenziati.

Queste « impressioni » sono confermate dalla Tavola 2, dove sono riportati i dati ottenuti suddividendo le imprese in quattro classi <sup>(21)</sup>.

MEDIE E VARIANZE DEI LOGARITMI (DECIMALI)  
DELL'INCREMENTO PERCENTUALE DELLE DIMENSIONI  
DELLE IMPRESE QUOTATE IN BORSA (1959-1963)

TAVOLA 2

Classi di imprese	N.	Media	Varianza
Piccole	15	0.140686	0.043669
Medio piccole	22	0.093566	0.025325
Medio grandi	28	0.055227	0.009361
Grandi	19	0.092307	0.013229

Si osserva che i tassi medi di incremento sono decrescenti con l'aumento delle dimensioni, fino alle dimensioni grandi, per le quali i tassi risalgono a valori più elevati. Inoltre la varianza dei tassi di sviluppo è maggiore per le imprese piccole e medio piccole che per le imprese grandi e medio grandi <sup>(22)</sup>.

Per esaminare se, e come, questi diversi tassi di incremento hanno mutato la concentrazione industriale si è impiegata la caratteristica già definita della teoria della regressione. Nella tavola 3 sono rappresentate le dimensioni che le imprese considerate avevano nel 1959 e nel 1963: in tal modo si possono osservare i cambiamenti di classe per ciascuna delle ampiezze considerate (le classi sono state costruite con proporzioni

parallelamente un controllo (l'*F* di Fisher-Snedecor) per esaminare tali differenze: dove le varianze non risultino significativamente differenti, la differenza tra le medie degli incrementi sarà esaminata con l'usuale *t*, mentre ove le differenze tra varianze risultino significative si farà ricorso ad un *test* specifico, proposto da Dixon e Massey. Su ciò si veda W. J. DIXON e F. MASSEY, *Introduction to Statistical Analysis*, Mc Graw Hill, 1951, pp. 104-105.

(21) Sono considerate in questo caso 'piccole' le imprese che hanno al più 500 addetti, 'medio piccole' quelle che hanno da 501 a 1500 addetti, 'medio grandi' quelle con oltre 1500 addetti e fino a 5000, 'grandi' quelle con più di 5000 addetti.

(22) Applicando l'indice *F* non risultano significativamente differenti (al 5%) le varianze delle coppie piccole-medio piccole e medio piccole-grandi. Se si suddivide la distribuzione in due soli gruppi di imprese si ottengono però varianze significativamente differenti. Le medie delle imprese medio piccole e grandi non sono significativamente differenti.



costanti appunto per vagliare l'ipotesi dell'eguale incremento proporzionale). L'equazione di regressione, calcolata sui dati contenuti nella tavola 3, mostra anch'essa, come i calcoli sulle medie, che tale legge non è operante <sup>(23)</sup>.

TAVOLA 3 - MOBILITA' DELLE IMPRESE QUOTATE

1959

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	Totale 1963
A	2																			2
B		3	1	1																5
C			1		1															2
D				1	2															3
E					1	2														3
F						1		9	2											12
G							1	1	1	5	2									10
H								1	1	4										6
I										2										2
L									1	3	7									11
M											1		5	3	1					10
N												1	1	2						4
O														3	2	1				6
P															1	2				3
Q																	1			1
R																1		1		2
S																		1		1
T																				
U																				
V																			1	1
Totale 1959	3	3	2	7	3	11	9	7	5	13	4	6	3	4	1	2	—	—	1	84
A =	fino a 200																			
B =	201 - 300																			
C =	301 - 400																			
D =	401 - 600																			
E =	601 - 800																			
F =	801 - 1.200																			
G =	1.201 - 1.600																			
H =	1.601 - 2.400																			
I =	2.401 - 3.200																			
L =	3.201 - 4.800																			
M =	4.801 - 6.400																			
N =	6.401 - 9.600																			
O =	9.601 - 12.800																			
P =	12.801 - 19.200																			
Q =	19.201 - 25.600																			
R =	25.601 - 38.400																			
S =	38.401 - 51.200																			
T =	51.201 - 76.800																			
U =	76.801 - 102.400																			
V =	102.400 - 153.600																			

(23) Il calcolo non è stato effettuato considerando i valori medi delle classi, ma i singoli dati.



L'equazione infatti, considerando come variabile dipendente la dimensione delle imprese nell'anno finale, è

$$\log D_{1963} = 0.485 + 0.973 \log D_{1959} \\ (0.0046)$$

e il coefficiente  $b$ , che è significativamente minore di 1, indica che nel complesso le imprese più piccole si sono sviluppate maggiormente <sup>(24)</sup>. Il coefficiente di correlazione, 0,972, è sostanzialmente eguale al coefficiente di regressione, così che si può affermare che la concentrazione industriale nel periodo considerato è rimasta immutata, nonostante il maggior sviluppo delle piccole imprese. Il fenomeno può essere spiegato in base alla relazione

$$\sigma_y^2 = b^2 \sigma_x^2 + \sigma_u^2$$

dove  $\sigma_y^2$  è la varianza nel periodo finale,  $\sigma_x^2$  la varianza nel periodo iniziale e  $\sigma_u^2$  è la varianza dei residui attorno alla linea di regressione. Nel nostro caso si ha

$$3.94 = (0.946 \times 3.94) + 0.22$$

La riduzione della varianza dovuta alla regressione delle piccole imprese verso la media è limitata dalla presenza della varianza residua. Questa essendo sempre positiva — è zero solo con correlazioni perfette — opera nel senso di un aumento della concentrazione.

5. — La seconda serie esaminata in dettaglio è costituita da un campione di imprese meccaniche <sup>(25)</sup>.

MEDIE E VARIANZE DEI LOGARITMI (DECIMALI)  
DELL'INCREMENTO PERCENTUALE DELLE DIMENSIONI  
DI UN CAMPIONE DI IMPRESE MECCANICHE (1959-1962)

TAVOLA 4

Classi di imprese	N.	Media	Varianza
Piccole	65	0.292002	0.091572
Medio piccole	48	0.121082	0.010431
Medio grandi	38	0.061203	0.031064
Grandi	14	0.083297	0.010290

(24) Nei calcoli relativi alle regressioni i logaritmi sono in base 2.

(25) I *tests* di normalità applicati sui valori trasformati di questa distribuzione risultano

$g_1$ (3)	(1959)	0.9097	(1962)	1.1181
$g_2$ (1)	(1959)	2.3900	(1962)	2.6913

e mostrano ancora una certa asimmetria (ma questa volta a destra) e un appuntamento rispetto alla normalità.



I valori relativi allo sviluppo medio e alle varianze dei tassi di sviluppo sono presentati nella tavola precedente <sup>(26)</sup>, mentre la Tavola 5 mostra la mobilità per classi di ampiezza.

TAVOLA 5 - MOBILITA' DELLE IMPRESE MECCANICHE

		1959																										Totale
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	Z					1962	
1962	A	10.																									10	
	B	10	2	2				1																			15	
	C	3	9	2	1																						15	
	D	1	6	9	10				1																		27	
	E		3	4	8	9																					24	
	F			1	4	5	7	1																			18	
	G					1	10	1	2																		14	
	H	1	1			1	1	5	7	1																	17	
	I	1							5	3																	9	
	L								1	1	1	2															5	
	M											1															1	
	N											1		1													2	
	O													1	1												2	
	P														1	2											3	
	Q																										—	
	R																	1									1	
	S																										—	
	T																		1								1	
	U																										—	
V																										—		
Z																										—		
W																							1			1		
Totale 1959		26	21	18	23	16	19	9	15	5	4	—	2	1	3	—	2	—	—	—	—	—	1				165	
A = fino a		100								I = 1.201 - 1.600								R = 12.801 - 19.200										
B =		101 - 150								L = 1.601 - 2.400								S = 19.201 - 25.600										
C =		151 - 200								M = 2.401 - 3.200								T = 25.601 - 38.400										
D =		201 - 300								N = 3.201 - 4.800								U = 38.401 - 51.200										
E =		301 - 400								O = 4.801 - 6.400								V = 51.201 - 76.200										
F =		401 - 600								P = 6.401 - 9.600								Z = 96.801 - 102.400										
G =		601 - 800								Q = 9.601 - 12.800								W = 102.400 e oltre										
H =		801 - 1.200																										

(26) In questo caso, data la diversa natura della distribuzione, sono state considerate piccole le imprese che occupano fino a 200 addetti, medio piccole fino a 500 addetti, medio grandi da 501 a 1500 addetti e grandi quelle che occupano oltre 1500 addetti.



Le medie e le varianze presentano anche qui un andamento analogo a quello precedente. I tassi di incremento più alti si verificano per le piccole imprese e decrescono per le prime tre classi per risalire, ma modestamente, per le imprese più grandi, mentre le varianze di tali saggi sono anche qui maggiori per le piccole che per le più grandi imprese <sup>(27)</sup>.

L'equazione di regressione

$$\log D_{1962} = 1.676 + 0.853 \log D_{1959} \\ (0.0065)$$

ha caratteristiche ancora più marcate che nel caso precedente. La grandezza del coefficiente di regressione (inferiore a 1 in modo altamente significativo) mostra un evidente maggiore sviluppo medio delle imprese più piccole, mentre il valore del coefficiente di correlazione,  $r = 0.912$ , consente, valutando il rapporto  $b^2/r^2$  di affermare che la concentrazione industriale nel settore meccanico, dal 1959 al 1962, è diminuita di circa il 13%.

Le componenti di questa variazione sono mostrate nell'identità

$$2.94 = (0.72 \times 3.4) + 0.5$$

dalla quale si può notare che la varianza, considerando solo l'aumento delle dimensioni delle piccole imprese, sarebbe diminuita di circa il 28%. La diminuzione totale della varianza si riduce al 13% per effetto del valore della varianza residua.

6. — L'ultima serie di imprese considerate è costituita da un campione di imprese chimiche. Nella Tavola 6 sono presentati i valori relativi agli incrementi medi e alle varianze di tali incrementi <sup>(28)</sup>.

MEDIE E VARIANZE DEI LOGARITMI (DECIMALI)  
DELL'INCREMENTO PERCENTUALE DELLE DIMENSIONI  
DI UN CAMPIONE DI IMPRESE CHIMICHE (1959-1962)

TAVOLA 6

Classi di imprese	N.	Media	Varianza
Piccole	48	0.168304	0.045437
Medio piccole	29	0.101673	0.038022
Medio grandi	12	0.066974	0.014357
Grandi	16	0.071910	0.006349

(27) Non risultano significativamente differenti le varianze delle imprese medio piccole e grandi.

(28) In questa serie sono considerate piccole le imprese che hanno fino a 100 addetti, medio piccole da 101 a 250 addetti, medio grandi da 251 a 500 addetti e grandi quelle con oltre 500 addetti.



Ancora una volta l'andamento delle medie decresce per le prime tre classi per risalire in corrispondenza delle imprese più grandi, mentre le varianze sono continuamente decrescenti <sup>(29)</sup>.

$$\log D_{1962} = 1.066 + 0.895 \log D_{1959} \\ (0.0082)$$

presenta un coefficiente di regressione decisamente inferiore a uno. Il coefficiente di correlazione,  $r = 0.942$ , raffrontato nel modo usuale al primo mostra che la varianza nel periodo considerato è diminuita del 7,5%. Anche qui il risultato è la composizione di diverse forze, riassunte nella relazione

$$2.69 = (0.801 \times 2.91) + 0.364$$

7. — Come si è già rilevato, alcuni autori hanno riscontrato per diversi settori industriali americani e inglesi tassi di crescita statisticamente eguali e varianze decrescenti. Sulla base di questi risultati qualcuno di questi studiosi ha ritenuto di poter fare deduzioni sull'andamento dei costi di produzione, traendo giustificazioni per un certo tipo di teoria dell'impresa.

Ad esempio un lavoro di Simon e Bonini <sup>(30)</sup>, basato sull'esame dello sviluppo delle 500 maggiori società americane rileva che la sostanziale eguaglianza del tasso di incremento delle imprese di diverse dimensioni riflette curve di costi medi costanti oltre una certa dimensione ottima minima. Questo risultato avallerebbe cioè la generalità di curve di costi medi a forma di  $J$  anzichè di  $U$  allargata, giustificata statisticamente e a priori da diversi studiosi.

A contestare questa conclusione si è osservato che l'eguaglianza dei tassi di crescita nascondeva differenze tra le punte massime e minime dei singoli tassi di sviluppo molto maggiori per le piccole imprese che per le grandi. Queste differenze potrebbero allora consentire altre spiegazioni: « le grandi imprese con i loro più bassi costi unitari resistevano meglio alle condizioni avverse e avranno un più elevato valore di sopravvivenza. Poche, attraverso cattive o errate valutazioni, declineranno e usciranno dall'industria. Tra le piccole, imprese ad alto costo,

(29) Non sono significativamente differenti le varianze delle imprese piccole e medio piccole e le medie delle imprese medio grandi e grandi. A riguardo invece delle imprese medio grandi e grandi, per le quali le varianze sono significativamente differenti, si è trovato, impiegando il predetto indice di Dixon-Massey, che le medie non sono significativamente differenti.

(30) H. SIMON and C. P. BONINI, *op. cit.*



TAVOLA 7 - MOBILITA' DELLE IMPRESE CHIMICHE, 1959-1962

	1959															Totale 1962
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	L	M	N	O	P		
A	19															19
B	7	4		2	1											14
C	1	1	6													8
D		4	5	8	3											20
E				2	2											4
F				1	2	5	2									10
G		1		1		2	3	1								8
H					1		2	4								7
I						1		1	4							6
L								2	2							2
M																—
N												3				3
O																—
P														2		2
Totale 1959	27	10	11	14	9	8	7	6	6	2	—	3	2	—		105
A = fino a	50					F =	201 - 300					M =	1.201 - 1.600			
B =	51 - 75					G =	301 - 400					N =	1.601 - 2.400			
C =	76 - 100					H =	401 - 600					O =	2.401 - 3.200			
D =	101 - 150					I =	601 - 800					P =	3.201 - 4.800			
E =	151 - 200					L =	801 - 1.200									

alcune avranno successo e diventeranno grandi e altre falliranno. I tassi medi di sviluppo non hanno bisogno di essere diversi; comunque dovrebbero essere differenti le deviazioni standard » <sup>(31)</sup>. La piccola impresa avrebbe dunque nel contempo una maggiore probabilità di declino dovuta al più elevato livello dei costi unitari di produzione e una maggiore

(31) S. HYMER and PASHIGIAN, *Firm size and rate of growth*, « Journal of Political Economy », pp. 556-569.



probabilità di tassi di sviluppo alquanto elevati, dovuti alla volontà di espandersi per godere di maggiori economie di scala.

Invero ci pare che l'evidenza statistica addotta da Simon e Bonini non sia sufficiente a giustificare le loro considerazioni sull'andamento dei costi, né, per contro, le critiche appena ricordate dei contraddittori. Troppi fattori infatti, accanto al livello dei costi e al loro andamento, sono importanti nell'influenzare lo sviluppo delle imprese. Identici tassi di crescita non riflettono necessariamente costi indipendenti dalle dimensioni se si hanno diversi tassi di profitto e prezzi di vendita. Per un certo periodo — e nessuno dei periodi presi in considerazione dagli autori ricordati è tanto lungo da evitare la possibilità — le imprese più piccole potrebbero ottenere un successo identico a quello delle più grandi, pur con costi unitari maggiori, se ritengono sufficienti profitti inferiori. Oppure un eguale incremento medio potrebbe verificarsi con costi diversi (ed eguali tassi di profitto) se le imprese più piccole soddisfano a prezzi più alti una domanda che ha incontrato il limite di capacità delle imprese grandi.

8. — I risultati cui siamo a nostra volta pervenuti sono simili per tutte le serie considerate. Le imprese con dimensione inferiore alla media presentano uno sviluppo percentuale maggiore mentre la variazione dei tassi di crescita mostra una associazione inversa con la dimensione. In altre parole le imprese piccole e medio piccole hanno un maggior sviluppo medio, ma questo risultato è ottenuto mentre alcune imprese crescono notevolmente e altre arretrano in misura altrettanto considerevole.

Dunque, nello sviluppo delle imprese italiane, almeno per i settori che abbiamo considerato, non si riscontrano né la 'legge dell'effetto proporzionale', né l'indipendenza delle varianze dalla dimensione, né la tendenza delle varianze a crescere nel tempo. In ciò le nostre conclusioni si discostano alquanto da una certa evidenza empirica a favore di alcune tra quelle ipotesi, raccolta in Inghilterra e negli Stati Uniti. L'unico punto sul quale c'è una concordanza generale riguarda la decrescenza delle varianze dei saggi di sviluppo con il crescere delle dimensioni.

Osservando i nostri risultati si è immediatamente colti dal sospetto che le piccole imprese presentino un maggior tasso di sviluppo per effetto dell'indice dimensionale adottato: le piccole imprese potrebbero cioè crescere di più perchè, avendo minori possibilità di investimento, possono svilupparsi solo ricorrendo a un maggior volume di lavoro.

Si tratta di una spiegazione possibile, ma non interamente accettabile per un duplice ordine di motivi. Non si spiega infatti con ciò perchè,



sempre in termini di addetti, le imprese « grandi » abbiano tassi di incremento maggiori delle imprese « medio grandi ». Se la considerazione fatta prima avesse un completo valore esplicativo i tassi di sviluppo dovrebbero essere continuamente decrescenti con l'aumento delle dimensioni. Inoltre è possibile che, all'interno dello stesso settore, le differenze tra le tecniche non siano sempre molto importanti. Nelle serie che abbiamo considerato vi sono imprese che sono passate da poco più di 100 addetti a 500, a 1000 addetti nell'arco di tre anni: è pensabile che in queste imprese vi sia stato un parallelo sforzo di investimento, pari o forse anche maggiore che nelle grandi imprese. Particolarmente per quanto riguarda le serie delle imprese chimiche e meccaniche le caratteristiche del prodotto sono essenziali per l'ottenimento di maggiori quote di mercato, sia che si tratti di prodotti intermedi o di parti staccate di prodotti e, maggiormente, ove si tratti di prodotti in concorrenza con quelli venduti dalle imprese più grandi.

A determinare gli andamenti rilevati ha certamente contribuito l'intenso e generale processo di crescita, il cosiddetto 'miracolo', che ha caratterizzato proprio gli anni delle nostre elaborazioni. In tale situazione la capacità spesso interamente sfruttata delle imprese più grandi può aver dirottato un certo tipo di domanda verso imprese di modeste dimensioni che sorgevano magari in quel periodo proprio per sfruttare la situazione. Usiamo il termine capacità in senso lato, intendendo non solo il limite di produzione ottenibile dalla utilizzazione di un certo impianto, ma anche l'impossibilità (o la non convenienza) della grande impresa di cogliere tutte le occasioni di sviluppo che si presentano in un « boom », in termini di domande accresciute di prodotti consueti e di domande nuove. Inoltre potrebbe darsi che alcune tra le imprese piccole che hanno avuto i maggiori tassi di crescita si siano sviluppate sotto l'ala protettrice di imprese grandi che in esse hanno interessi e partecipazioni. Questa considerazione va tenuta presente per evitare di trarre dai risultati sulla diminuzione della concentrazione industriale qualsiasi conseguenza sul potere delle più grandi imprese di definire certe politiche di prezzi e di produzione.

Naturalmente in media deve essersi trattato di un processo alquanto costoso, per quanto attiene lo spreco di risorse, come si inferisce dalla grande dispersione dei tassi di sviluppo delle piccole imprese. E' ad esempio evidente come questa elevata variabilità confermi la supposizione che il tasso di mortalità sia alquanto più alto per le piccole che per le più grandi imprese.



## SULLA DEFINIZIONE DI REDDITO MEDIO NELLA TEORIA DELL'EVASIONE FISCALE

di

ARISTIDE MONDANI

*Università Bocconi*

Nella presente nota vengono chiariti alcuni punti essenziali della teoria assiomatica dell'evasione fiscale, proposta dall'Autore qualche tempo fa. In particolare, si definisce accuratamente l'espressione del numero di redditi appartenenti ad una certa classe e si specifica sotto quali condizioni è possibile dire che tali redditi sono « distribuiti con continuità » lungo la classe stessa. Fatto questo, si esamina in dettaglio il significato del reddito medio e si illustrano i più importanti metodi di calcolo di questa quantità. Si mostra infine che l'intera trattazione può essere svolta facendo ricorso ai momenti della funzione di distribuzione dei redditi, ed alla loro funzione generatrice. L'interesse di questa formulazione risiede soprattutto nella possibilità di calcolare la funzione di distribuzione stessa con una accuratezza superiore a quella fornita dalla interpolazione diretta.

In una serie di lavori precedenti <sup>(1)</sup>, l'Autore ha suggerito una nuova metodologia di calcolo dell'evasione fiscale basata su alcuni postulati fondamentali. In virtù di questi postulati, i fatti empirici riguardanti il fenomeno dell'evasione si traducono in certe equazioni funzionali tra « grandezze primitive », quali il numero di redditi e il reddito da essi

---

(1) A. MONDANI, *Proposta di un metodo di calcolo dell'evasione fiscale*, « Giornale degli Economisti », novembre-dicembre 1963; *Sulla dipendenza funzionale delle classi di reddito dalla classe di riferimento nella teoria dell'evasione fiscale*, « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », n. 9, 1964; *Basi statistiche e leggi assiomatiche della dinamica dell'evasione fiscale*, Università L. Bocconi, Milano, 1965.



dichiarato; la rappresentazione grafica di tali equazioni conferisce poi al modello una suggestiva veste geometrica.

Poichè alcuni punti della nuova teoria possono facilmente dare luogo a dubbi di interpretazione, l'Autore ritiene opportuno illustrare in dettaglio in qual modo le grandezze geometriche di cui sopra vengono poste in relazione con i dati desunti dall'indagine statistica diretta.

Cominciamo col definire esattamente il significato dell'ordinata corrispondente ad una certa ascissa. Nella forma classica della legge del Pareto :

$$y = \frac{A}{x^\alpha} \quad (1)$$

si intende comunemente che  $y$  sia il numero di redditieri aventi reddito superiore ad  $x$ . Ovviamente, questo va inteso « cum grano salis »;  $x$  è il limite inferiore di una certa classe di reddito, ma è chiaro che detta classe deve essere limitata superiormente, altrimenti il valore preciso da assegnare alla  $y$  sarebbe indeterminato. La scrittura (1) è quindi, in realtà, un po' troppo semplificata; per renderla più precisa bisogna a tutto rigore specificare, oltre alla variabile  $x$ , l'intervallo  $x_1 \text{ --- } x_2$  al quale essa appartiene, e scrivere :

$$n(x \mid x_1 x_2) = \frac{A}{x^\alpha} \quad (2)$$

dove il primo membro denota il numero dei redditieri aventi reddito superiore ad  $x$  per  $x_1 \leq x \leq x_2$ .

E' allora chiaro che la quantità  $n(x_1 \mid x_1 x_2)$  non è altro che il numero totale dei redditieri appartenenti all'intervallo  $x_1 \text{ --- } x_2$ , mentre  $n(x_2 \mid x_1 x_2)$  è uguale a zero; ciò non significa naturalmente che non vi siano redditieri con reddito superiore a  $x_2$ , ma solo che tali redditieri cadono a destra della classe  $x_1 \text{ --- } x_2$ .

Nella consueta rappresentazione grafica, il numero dei redditieri cadenti in una determinata classe si fa corrispondere ad una ascissa estrema della classe medesima. Ad esempio la Tabella 4 del nostro lavoro sul « Giornale degli Economisti » ci dice che, fissando la più bassa classe di reddito tra 240.000 e 500.000 lire, i redditieri ad essa appartenenti sono 1.137.533. Nella notazione di cui sopra è quindi :

$$x_1 = 240.000$$

$$x_2 = 500.000$$

$$n(x_1 \mid x_1 x_2) = 1.137.533.$$



Quest'ultimo valore non corrisponde, strettamente parlando, ad una ascissa ben definita; peraltro, nel costruire il grafico, esso viene convenzionalmente identificato con il valore dell'ordinata relativa all'ascissa che delimita inferiormente la classe. Analogamente, alla ascissa superiore si associa una ordinata uguale al numero dei redditieri che cadono nella classe successiva; si determinano così due punti e la classe in questione viene ora interpolata, nel modo ampiamente descritto nel lavoro richiamato, mediante un tratto di curva paretiana di prima approssimazione valido solo per quella classe.

Una descrizione che meglio rispecchi l'effettivo significato di  $n$  deve peraltro far corrispondere, ad una data ascissa, una ordinata rappresentante in senso stretto il numero dei redditieri aventi proprio quel reddito come ascissa o, in senso più esteso, il numero dei redditieri appartenenti ad un intervallo di ampiezza assai piccola il cui punto medio coincida con l'ascissa medesima.

Poichè un'altra grandezza di importanza fondamentale nella teoria è il reddito medio per una certa classe, conviene esaminare in dettaglio la definizione precisa di reddito medio indipendentemente dalle due interpretazioni che abbiamo ora attribuito all'espressione  $\frac{A}{x^\alpha}$ .

Se  $\frac{A}{x^\alpha}$  si identifica con il numero dei redditieri aventi esattamente reddito  $x$ , la descrizione che si adotta è essenzialmente di natura discreta. Precisamente, fissati i due estremi di una certa classe, la determinazione dei parametri  $A$  e  $\alpha$  si fa in accordo con le ben note formule. Si deve notare a questo proposito che gli estremi della classe possono essere scelti con una certa arbitrarietà, nel senso che ora passiamo a precisare.

Supposto di considerare i punti  $x_1$  e  $x_2$ , e le corrispondenti ordinate empiriche  $y_1$  e  $y_2$ , i parametri  $A$  e  $\alpha$  sono certe funzioni di  $x_1$ ,  $x_2$ ,  $y_1$  e  $y_2$ . Se, fermo restando  $x_1$ , portiamo il limite superiore della classe in  $x'_2 > x_2$  e indichiamo con  $y'_2$  la corrispondente ordinata empirica, otterremo nuovi parametri  $A'$  e  $\alpha'$ , in generale diversi dai precedenti. Se la variazione percentuale è piccola si potrà comunque ritenere che anche l'intervallo più esteso sia interpolato ugualmente bene da un singolo tratto di curva paretiana. Il procedimento è ora ovvio; tenendo fisso  $x_1$ , si sposterà l'altro estremo sempre più verso destra, calcolando di volta in volta i corrispondenti valori di  $A$  e di  $\alpha$ . Quando lo scarto tra queste ultime grandezze e le primitive supera i limiti di accettabilità (che si possono fissare in modo



largamente arbitrario) il valore finale della ascissa superiore è quello che separa la classe di reddito in questione da quella immediatamente successiva.

Premesso questo, fissiamo la nostra attenzione su una certa classe avente  $x_0$  e  $x_n$  come ascisse estreme. Supponiamo che in questa classe cadano  $n-1$  valori del reddito dichiarato, che indicheremo con  $x_i$  ( $i=1, 2, \dots, n-1$ ). Manifestamente il numero totale dei redditi appartenenti alla nostra classe è dato da :

$$N = \sum_{i=0}^n \frac{A}{x_i^\alpha} \quad (3)$$

Il reddito totale per la classe medesima si ottiene moltiplicando il numero dei redditi aventi reddito  $x_i$  per questa stessa ascissa, sommando poi su tutti i valori dell'indice  $i$ .

Si ha così :

$$R = \sum_{i=0}^n \frac{A}{x_i^{\alpha-1}} \quad (4)$$

Per avere il reddito medio, basta fare il rapporto fra la (4) e la (3); ciò conduce a :

$$\bar{R} = \frac{R}{N} = \frac{\sum_{i=0}^n x_i^{-(\alpha-1)}}{\sum_{i=0}^n x_i^{-\alpha}} \quad (5)$$

Passiamo ora a esaminare come vanno modificate le precedenti formule quando la corrispondenza tra reddito e numero di redditi non è rigorosamente puntuale. In questo caso, l'espressione significativa è quella del numero dei redditi aventi reddito compreso tra  $x$  e  $x + dx$ .

Noi la indicheremo con  $\frac{A}{x^\alpha} dx$ ; i simboli  $A$  e  $\alpha$  hanno ora manifestamente un significato diverso da quello che ad essi spettava nel caso precedente. Si deve osservare che  $dx$  non è un vero e proprio differenziale; esso deve piuttosto pensarsi come l'ampiezza di un piccolo intervallo, nel quale cada un numero di redditi sufficientemente elevato. In altri termini, si rinuncia ora a dare il numero dei redditi che hanno esattamente un dato reddito; piuttosto, fissato un intervallino di ascisse  $a$  e  $a + \varepsilon$  e detto  $n$  il numero dei redditi appartenenti ad es-



so, si conviene che  $n$  rappresenti l'ordinata corrispondente alla ascissa  $a + \frac{1}{2} \varepsilon$ . In tal modo si hanno nuovamente due punti, e l'equazione della curva paretiana passante per essi si determina immediatamente col ben noto procedimento. In senso stretto, gli  $n$  redditieri appartenenti all'intervallo  $(a, a + \varepsilon)$  lo riempiono densamente ma non in modo continuo; il caso continuo propriamente detto presuppone un evidente passaggio al limite per  $\varepsilon \rightarrow 0$ . Peraltro, se la densità dei punti rappresentativi appartenenti ad un intervallo comunque piccolo è sufficientemente elevata, potremo con ottima approssimazione ritenere che la distribuzione sia continua e rimpiazzare quindi le somme precedentemente introdotte con i corrispondenti integrali. E' appunto in questo senso che si deve interpretare l'espressione « *redditieri distribuiti con continuità lungo un determinato intervallo dell'asse dei redditi* ».

Fatta questa precisazione le formule (3) e (4) vengono ora ad essere rimpiazzate dalle seguenti ( $p$  e  $q$  denotando gli estremi della classe in questione):

$$N = \int_p^q \frac{A}{x^\alpha} dx = \frac{A}{1-\alpha} (q^{1-\alpha} - p^{1-\alpha}) \quad (6)$$

$$R = \int_p^q \frac{A}{x^\alpha} x dx = \frac{A}{2-\alpha} (q^{2-\alpha} - p^{2-\alpha}) \quad (7)$$

mentre per il reddito medio si avrà:

$$\bar{R} = \frac{R}{N} = \frac{1-\alpha}{2-\alpha} \frac{q^{2-\alpha} - p^{2-\alpha}}{q^{1-\alpha} - p^{1-\alpha}} = \frac{1-\alpha}{2-\alpha} q \frac{1-r^{2-\alpha}}{1-r^{1-\alpha}} \quad (8)$$

dove  $r = \frac{p}{q} < 1$ .

E' interessante vedere l'espressione approssimata assunta dal reddito medio quando  $\alpha$  si scosta di pochissimo dall'unità, cioè quando:

$$\alpha = 1 + \lambda, \quad \lambda \ll 1. \quad (9)$$

In tal caso si ha:

$$r^{2-\alpha} = r^{1-\lambda} = r e^{-\lambda \log r} \sim r(1 - \lambda \log r)$$

$$r^{1-\alpha} = r^{-\lambda} = e^{-\lambda \log r} \sim 1 - \lambda \log r.$$

Sostituendo nella (8), segue:

$$\bar{R} \sim q \frac{\lambda}{\lambda - 1} \frac{1 - r(1 - \lambda \log r)}{\lambda \log r} \sim$$



$$\begin{aligned} &\sim - \frac{q}{\log r} (1 + \lambda) (1 - r + \lambda r \log r) \sim \\ &\sim - \frac{q}{\log r} \left[ 1 - r + \lambda (1 - r + r \log r) \right]. \end{aligned} \quad (10)$$

Per stabilire le condizioni di validità dell'espressione approssimata (10), osserviamo che il caso  $\alpha = 1$  corrisponde ad una iperbole equilatera; dette allora  $\bar{y}_1$  e  $\bar{y}_2$  le ordinate relative alle ascisse  $x_1$  e  $x_2$ , avremo:

$$\bar{y}_i = \frac{A}{x_i}, \quad (i = 1, 2).$$

Da quest'ultima si ha immediatamente:

$$1 = \frac{\log \bar{y}_1 - \log \bar{y}_2}{\log x_2 - \log x_1}. \quad (11)$$

Se invece si parte dalla legge paretiana con un  $\alpha$  generico, dalle relazioni:

$$y_i = \frac{A}{x_i^\alpha}, \quad (i = 1, 2)$$

si ha notoriamente:

$$\alpha = \frac{\log y_1 - \log y_2}{\log x_2 - \log x_1}. \quad (12)$$

Sottraendo membro a membro la (11) dalla (12), vediamo che:

$$\lambda = \alpha - 1 = \frac{1}{\log \frac{x_2}{x_1}} \left( \log \frac{y_1}{y_2} - \log \frac{\bar{y}_2}{\bar{y}_1} \right) = \frac{\log \left( \frac{y_1}{y_2} \frac{\bar{y}_2}{\bar{y}_1} \right)}{\log \frac{x_2}{x_1}}.$$

La condizione  $\lambda \ll 1$  equivale pertanto a:

$$\log \left( \frac{y_1}{y_2} \frac{\bar{y}_2}{\bar{y}_1} \right) \ll \log \frac{x_2}{x_1}$$

ossia:

$$\frac{y_1 x_1}{y_2 x_2} \ll \frac{\bar{y}_1}{\bar{y}_2}.$$

Poichè il secondo membro della disuguaglianza ora scritta non è altro che  $\frac{x_2}{x_1}$ , la condizione di validità della (10) assume la forma definitiva:

$$y_1 x_1^2 \ll y_2 x_2^2, \quad (13)$$

la quale implica che il prodotto dell'ordinata per il quadrato dell'ascissa,



valutato in corrispondenza dell'estremo inferiore della classe considerata, sia molto minore del corrispondente prodotto valutato in corrispondenza dell'estremo superiore.

Abbiamo con ciò chiarito due punti che, nella formulazione primitiva del nostro metodo, potevano suscitare qualche dubbio. Precisamente abbiamo specificato il senso dell'espressione « *numero dei redditieri appartenenti ad una data classe* » e, di riflesso, l'interpretazione corretta dell'altra espressione « *redditieri distribuiti con continuità lungo una classe* ». In secondo luogo è stato chiarito il concetto di « *reddito medio* » e sono state date formule sia esatte che approssimate per la sua determinazione. Se, con riferimento alla versione della teoria nella quale il numero dei redditieri viene dato per un intervallo infinitesimo, introduciamo una funzione di distribuzione  $\Phi(x)$ , avremo manifestamente:

$$\int_a^b \Phi(x) dx = N \quad (14)$$

$$\int_a^b x \Phi(x) dx = R \quad (15)$$

e quindi:

$$\bar{R} = \frac{\int_a^b x \Phi(x) dx}{\int_a^b \Phi(x) dx}$$

cosicché il reddito medio non è altro che il rapporto tra il momento di ordine 1 e quello d'ordine 0 della funzione di distribuzione, detti momenti rappresentando rispettivamente il reddito globale e il numero dei redditieri. In forma compatta, introducendo la trasformata di Fourier finita della funzione di distribuzione:

$$\Psi(k) = \int_a^b e^{ikx} \Phi(x) dx \quad (16)$$

l'espressione del reddito medio può scriversi:

$$\bar{R} = -i \frac{\Psi'(0)}{\Psi(0)} = -i \frac{d}{dk} \log \Psi(k) |_{k=0}. \quad (17)$$

Per piccoli valori di  $k$ , sviluppando in serie l'esponenziale figurante nella (16), possiamo scrivere:

$$\Psi(k) = N + ikR + (\dots)$$

dove l'espressione indicata con  $(\dots)$  contiene potenze di  $k$  superiori alla prima, ciascuna delle quali è associata ad un momento della funzione  $\Phi$ .



Dal punto di vista economico, i primi due momenti hanno un effettivo significato, mentre i momenti d'ordine superiore non hanno una immediata interpretazione. Peraltro, è molto facile costruirli numericamente partendo dai dati a nostra disposizione. Mostreremo ora come, assegnata la serie dei momenti :

$$M_k = \int_a^b x^k \Phi(x) dx \quad (18)$$

sia possibile risalire in vari modi alla determinazione della funzione di distribuzione dei redditi. Cominciamo a tale scopo con l'introdurre la funzione generatrice :

$$G(u) = \sum_{k=0}^{\infty} (-1)^k \frac{M_k}{k!} u^k. \quad (19)$$

Tenendo presente la (18), si riconosce immediatamente che :

$$G(u) = \int_a^b e^{-ux} \Phi(x) dx. \quad (20)$$

Quest'ultima ha la forma di una trasformazione di Laplace tra limiti finiti; essa può formalmente essere ricondotta alla consueta trasformazione di Laplace tra limiti infiniti introducendo nell'integrando un prodotto di due funzioni a gradino il cui effetto sia proprio quello di limitare l'integrazione all'intervallo  $a \mid - \mid b$ .

Si ha infatti con questo artificio :

$$G(u) = \int_0^{\infty} e^{-ux} \Phi(x) \Theta(x-a) \Theta(b-x) dx. \quad (21)$$

E' interessante vedere quali conclusioni si deducono dall'inversione di quest'ultima formula facendo particolari ipotesi sul rapporto tra due momenti consecutivi. A tale scopo, accanto alla (18), consideriamo la formula corrispondente con  $k+1$  in luogo di  $k$  :

$$M_{k+1} = \int_a^b x^{k+1} \Phi(x) dx. \quad (22)$$

Immaginiamo di poter approssimativamente rimpiazzare  $x^{k+1}$  con  $x^k \cdot \frac{1}{2}(a+b)$ , dove  $\frac{1}{2}(a+b)$  non è altro che il punto medio dell'intervallo  $a \mid - \mid b$ . Nell'eseguire questa approssimazione si applica essenzialmente il teorema della media in una versione piuttosto forte; ciò che si porta fuori del segno di integrale è infatti, di regola, un certo punto dell'intervallo  $a \mid - \mid b$ , che noi identifichiamo con il centro dell'intervallo



medesimo. Sotto tale ipotesi si ha :

$$\frac{M_{k+1}}{M_k} = \frac{1}{2} (a + b)$$

da cui, essendo per definizione  $M_0 = N$ , segue immediatamente :

$$M_k = N \left( \frac{a + b}{2} \right)^k. \quad (23)$$

Con questo  $M_k$ , l'espressione (19) per  $G(u)$  si converte in :

$$G(u) = N e^{-\frac{1}{2}(a+b)u}$$

e l'equazione integrale che dobbiamo risolvere è :

$$\int_0^\infty e^{-ux} \Phi(x) \Theta(x-a) \Theta(b-x) dx = N e^{-\frac{1}{2}(a+b)u}. \quad (24)$$

La soluzione formale della (24) è :

$$\Phi(x) = N \delta \left[ x - \frac{1}{2}(a+b) \right] \quad (25)$$

dove  $\delta$  è la funzione impropria di Dirac. La natura fortemente singolare della (25) non dà luogo a reali difficoltà, se si pensa che non tanto la funzione di distribuzione quanto i suoi momenti hanno un effettivo significato. In particolare il reddito globale risulta dato da :

$$R = \int_a^b x \Phi(x) dx = N \frac{1}{2} (a+b)$$

e quindi, per il reddito medio, si ha :

$$\bar{R} = \frac{R}{N} = \frac{1}{2} (a+b). \quad (26)$$

In altri termini, sotto queste ipotesi, il reddito medio di una certa classe si identifica con la media aritmetica degli estremi della classe medesima. Rimanendo in questo ordine di idee è possibile sviluppare uno schema lievemente diverso, in base al quale come reddito medio si deve invece assumere la media geometrica degli estremi della classe in questione. Osserviamo, a tale scopo, che con il cambiamento di variabile  $x = e^u$  la (18) si converte in :

$$M_k = \int_a^b x^k \Phi(x) dx = \int_{\log a}^{\log b} e^{ku} \xi(u) du \quad (27)$$

essendosi posto  $\xi(u) = e^u \Phi(e^u)$ . Analogamente :

$$M_{k+1} = \int_{\log a}^{\log b} e^{ku} \cdot e^u \xi(u) du.$$



Nel fattore  $e^u$  che compare nell'integrando, rimpiazziamo ora l'argomento  $u$  con la semisomma degli estremi dell'intervallo di integrazione. Ciò conduce alla relazione approssimata :

$$M_{k+1} = e^{\frac{1}{2} (\log a + \log b)} M_k = (a \cdot b)^{\frac{1}{2}} M_k$$

e il resto della trattazione segue ora le linee precedenti, l'unica differenza essendo appunto la sostituzione della media aritmetica con quella geometrica. In conclusione, l'adozione dell'una o dell'altra media come espressione del reddito medio nell'ambito di una certa classe è giustificata se il rapporto tra due qualsiasi momenti consecutivi della funzione di distribuzione è costante e uguale precisamente alla particolare media introdotta nel calcolo. Se la serie (19) che definisce la funzione generatrice converge troppo lentamente, si può introdurre un fattore extra al denominatore e definire come funzione generatrice, anziché la  $G(u)$ , l'altra funzione :

$$H(u) = \sum_{k=0}^{\infty} (-1)^k \frac{M_k}{(k!)^2} u^k. \quad (28)$$

In tal caso la determinazione della funzione di distribuzione è ricondotta all'inversione di una trasformata di Hankel. Infatti ricordando la (18) si ha :

$$H(u) = \int_a^b J_0(2\sqrt{ux}) \Phi(x) dx \quad (29)$$

dove  $J_0$  è il consueto simbolo della funzione di Bessel di prima specie e d'ordine zero. Per ricondurre la (29) alla trasformazione di Hankel, poniamo  $u = \frac{1}{4} y^2$  e passiamo dalla variabile di integrazione  $x$  alla nuova variabile  $x^2$ . Introducendo di nuovo un prodotto di due funzioni a gradino nell'integrando, in modo da estendere formalmente l'intervallo di integrazione da 0 a  $\infty$ , abbiamo allora :

$$H\left(\frac{y^2}{4}\right) = 2 \int_0^{\infty} J_0(xy) x \Phi(x^2) \theta(x - \sqrt{a}) \theta(\sqrt{b} - x) dx$$

o, con elementari passaggi :

$$\frac{1}{2} \sqrt{y} H\left(\frac{1}{4} y^2\right) = \int_0^{\infty} J_0(xy) (xy)^{\frac{1}{2}} \xi(x) dx \quad (30)$$

essendosi posto :

$$\xi(x) = \sqrt{x} \Phi(x^2) \theta(x - \sqrt{a}) \theta(\sqrt{b} - x).$$

La (30) ha proprio la forma standard della trasformazione di Hankel,



la quale è notoriamente una trasformazione reciproca (in altri termini il nucleo della trasformazione inversa coincide col nucleo della trasformazione diretta). Di conseguenza avremo :

$$\xi(x) = \int_0^{\infty} J_0(xy) (xy)^{\frac{1}{2}} \frac{1}{2} \sqrt{y} H\left(\frac{1}{4} y^2\right) dy$$

e infine ritornando alla variabile primitiva :

$$\begin{aligned} \Phi(x) &= \frac{1}{2} \int_0^{\infty} J_0(\sqrt{x} y) y H\left(\frac{1}{4} y^2\right) dy = \\ &= \int_0^{\infty} J_0(2\sqrt{xy}) H(y) dy \end{aligned} \quad (31)$$

(il prodotto delle due funzioni  $\theta$  a primo membro non è stato scritto esplicitamente, poichè è sottinteso che la  $\Phi(x)$  così ottenuta è quella relativa all'intervallo  $a | - | b$ ).

Per quanto riguarda la funzione  $H(y)$ , ricordiamo che essa è stata costruita con i momenti della distribuzione empirica dei redditi. Tali momenti possono essere calcolati, sino all'ordine desiderato, con un semplice procedimento numerico. Assegnata la successione di tali momenti, la funzione  $H(u)$  si determina per interpolazione; questo modo di fare, rispetto alla determinazione diretta della funzione di distribuzione, presenta il vantaggio che la successione dei momenti è in generale dotata di caratteri di regolarità abbastanza spiccati, in contrasto con la distribuzione empirica dei redditi. Se si osserva inoltre che la funzione  $H$  viene moltiplicata per la funzione  $J_0$ , le cui rapide oscillazioni automaticamente comportano una media sull'incertezza con cui è nota la  $H$ , si conclude che questo metodo di costruzione della funzione di distribuzione a partire dai dati empirici porta a risultati molto più precisi di quelli forniti dall'interpolazione che utilizza due soli punti. Le questioni che intendevamo discutere nella presente nota possono così ritenersi esaurite. Incidentalmente, l'analisi dettagliata del concetto di reddito medio ci ha permesso di istituire un metodo di costruzione della funzione di distribuzione che può vantaggiosamente sostituire quello basato sull'uso di una funzione paretiana per ciascuna classe di reddito. Un secondo punto che può suscitare qualche dubbio a proposito della teoria assiomatica dell'evasione, cioè il meccanismo attraverso il quale, a parità del numero di redditi, ogni classe di reddito effettiva si ottiene traslando verso destra la corrispondente classe di reddito dichiarata, verrà discusso in dettaglio in una nota di prossima pubblicazione.



## PRECISAZIONI IN TEMA DI « COUNTERVAILING POWER »

di  
MARCO TROTTI

*Sulla portata dell'enunciazione della teoria di Galbraith, sui limiti della succedaneità del « countervailing power » rispetto alla concorrenza e su alcune possibilità di approfondimento e di espansione della teoria.* — La teoria di Galbraith nasce dalla preoccupazione di dare assetto aderente alla dottrina nei confronti di una realtà che vieppiù si allontana dalla schematizzazione classica. Accettate queste premesse, resta da vedere se le nuove forze individuate dall'autore nel concetto di « countervailing power » possano efficacemente spiegare i rapporti di una situazione sempre meno concorrenziale.

La traduzione più letterale e nel medesimo tempo più pregnante del del concetto del « C. P. » potrebbe essere data in italiano con « Forza contrastante ». La sostituzione del termine potere con quello più generico di forza pare escludere una limitazione politica o una deviazione del concetto in ambiti extraeconomici. E d'altra parte se qualcuno <sup>(1)</sup> ha trovato più idoneo l'aggettivo « compensatore » (sottolineando la funzione compensatrice rispetto alla concorrenza) quello di « contrastante » sembra non solo più letterale ma più aperto e meno legato a implicazioni di succedaneità del C. P. rispetto alla concorrenza. Il termine forza pare inoltre svelare la parentela piuttosto stretta, sottolineata anche da G., tra questo tipo di forza e altri già riconosciuti operanti in campo economico come la forza contrattuale del monopolio sindacale e simili.

E' ormai universalmente accettato che l'oligopolio conseguente dalla concentrazione gode di una posizione di favore sia per l'efficacia nella riduzione dei costi sia, soprattutto, per la qualificazione ad acquisire finanziamenti sempre più ingenti necessari agli investimenti dinamici. Sembra dunque naturale l'evoluzione in atto verso una struttura massimamente concentrata,

---

(1) *Concorrenza e potere compensatore*, RISEC, aprile 1964, p. 358, articolo a firma di Franz Van den Bogaerde.



oligopolistica, con relativamente pochi settori operanti in regime di concorrenza atomistica.

L'accesso alle attività industriali diviene sempre meno agevole se non sostenuto da capitali così ingenti da scoraggiare subito i singoli all'idea di entrare in competizione coi gruppi economici già affermati. Nelle attività mercantili resta aperta una più ampia possibilità di inserimento; ma se questa situazione sia destinata a durare e per quanto, non è facile prevedere. Basti rilevare come nelle economie progredite anche l'organizzazione della distribuzione sia orientata verso la concentrazione e quindi l'oligopolio.

Questo tipo di considerazioni ha spinto G. a ritenere determinante lo studio dell'oligopolio come modello d'importanza fondamentale in qualsiasi approccio alla economia moderna. Se questo è il corso, appare sommamente importante indagare gli effetti del progressivo indebolimento della concorrenza con l'affermarsi di un numero sempre più ristretto di massicce forze economiche contro le quali non vi sarebbe potere sollecito di condizionamento. Il problema non è solo di giustizia distributiva, ma essenzialmente economico. Infatti se nelle forze concorrenziali tradizionali risiedeva veramente il principio della efficienza del capitalismo, la loro eliminazione dovrebbe condurre verso l'inefficienza e quindi alla totale contraddizione del sistema. E' pur vero che esistono forze politiche in grado di surrogare la pressione della concorrenza, ma queste mirano in genere a sostituirsi al sistema.

Quantunque la partecipazione politica alla determinazione economica sia presente ovunque in diversa estensione, il problema resta ancora quello di individuare nel sistema economico forze capaci di condizionamento pari a quello della concorrenza. Galbraith ha individuato queste forze nel « C. P. », che contrariamente alla concorrenza si trova nel campo avverso e spontaneamente si contrappone a qualsiasi forza in essere. Egli giunge a dire che nel settore oligopolistico non vi è forza capace di contrapposizione all'infuori di quella contrastante, negando così qualsiasi pretesa di operatività alla concorrenza.

Un esempio fatto da G. merita particolare attenzione, non tanto per la formulazione originale, abbastanza approssimativa e superficiale, quanto perchè nel tentativo di chiarirla qualcuno ha potuto dare l'impressione di avere ancora una volta confuso la « forza nuova » di G. con una forma della vecchia concorrenza. L'esempio è questo: alla sterminata forza di mercato dell'industria americana dell'acciaio altamente oligopolistica, si contrappone la forza parimenti grande degli industriali dell'automobile di Detroit; Galbraith dà per scontata l'elisione reciproca, senza tuttavia identificare le mosse e contromosse che possono svelarne il meccanismo. Quali siano in effetti i modi d'azione della forza contrastante, è difficile sapere. Viene fatto di pensare, come Van den Bogaerde <sup>(2)</sup>, che l'azione di condizionamento del potere oligopolista sia

---

(2) VAN DEN BOGAERDE, *op. cit.*, p. 363 s.



ancora una volta affidata alla concorrenza, magari originata da altri settori industriali se non da quello proprio dell'acciaio. E' sempre possibile pensare, dice B., a una sostituzione dell'acciaio per blocchi motori con leghe speciali di alluminio, o della lamiera per carrozzerie con laminati plastici, resine poliesteri, o fibre di vetro. Questa concorrenza potenziale degli altri settori potrebbe in larga misura condizionare il comportamento dei gruppi oligopolisti. Tuttavia, a distanza di anni dall'enunciazione dell'esempio in questione apparsa in *American Capitalism* non è ancora iniziata la costruzione in serie nemmeno di un solo tipo di vettura con motore interamente in alluminio o carrozzerie interamente di plastica, anche se questa possibilità è stata più volte presa in considerazione. Segno che la concorrenza minacciata può essere qui considerata meramente potenziale. Non per nulla Galbraith ricorre a una enunciazione esclusiva parlando di « workable competition », cioè di concorrenza effettiva o fattibile come sola forza capace di condizionare il potere economico. Escludendo la presenza di una qualsiasi forma di concorrenza effettiva nell'oligopolio si nega automaticamente la possibilità di un qualsiasi condizionamento concorrenziale.

Ma è intuitivo come almeno a lungo andare la sola possibilità di concorrenza non possa bastare a contenere gli eccessi dell'oligopolista. Per esempio la possibilità di sostituzione del prodotto fornito da una industria con uguale prodotto fabbricabile dall'acquirente in espansione verticale, seppure l'acquirente sia in grado di attuarla. Anche in questo caso, finchè la sostituzione non è effettiva si resta nella concorrenza potenziale, con tutti i limiti sopra accennati. La sola minaccia di sostituzione non pone in essere una forma di concorrenza. Al più un ricatto, che nessuno sarà però disposto a pagare all'infinito. Per contro una specie di ricatto è la « forza contrastante » di cui si parla.

Per chiarire i termini del problema, diremo che in un sistema caratterizzato dalla scomparsa totale della concorrenza si trovano impegnati diversi gruppi oligopolisti la cui forza si suppone pressochè identica. Supponiamo inoltre che, a parità di possibilità di acquisizione dei capitali e di efficienza di strutturazione industriale, ciascun gruppo abbia la possibilità di produrre ciò che gli altri producono in un momento qualsiasi.

Così in ogni momento il gruppo acquirente potrebbe cessare di acquistare per produrre in proprio ciò che gli occorre. Questa minaccia incombente non può considerarsi concorrenza perchè non è operante e probabilmente non lo sarà mai. Rappresenta tuttavia una forza di contrasto capace di disciplinare il mercato in luogo della concorrenza.

Ma che questa forza di contrasto non possa in alcun modo essere confusa con la concorrenza deriva proprio dalla circostanza che si è voluto accennare, cioè che la minaccia non si attuerà mai e che pertanto non ne nascerà mai una concorrenza effettiva. Infatti una caratteristica saliente delle produzioni effi-



cienti e progressive come quelle dell'oligopolio è la specializzazione. Nessuno degli oligopolisti avrebbe convenienza a creare un doppione delle altrui produzioni immettendosi in mercati (almeno di acquisto) a lui sconosciuti affrontando problemi produttivi assolutamente nuovi e certamente meglio risolti dal gruppo già affermato, entro i limiti dati da un acquisto del prodotto fabbricato dagli specialisti a prezzi « convenienti ». Soltanto la certezza che sarebbe in grado di farlo sol che lo volesse, e cioè il ricatto, basta a creare le condizioni di prezzo volute.

Galbraith accenna pure a quella forza non concorrenziale ma ampiamente riconosciuta come condizionatrice del mercato, che risulta essere per il suo modo di operare un esempio illuminante di forza di contrasto, cioè la « forza contrattuale del lavoro » nella lotta dai sindacati contro gli alti profitti padronali. In questo caso la minaccia di astensione dalla prestazione si avvera quasi sempre nello sciopero. Questo, anche se di breve durata, reca sempre danni alla produzione tali da indurre a trattativa anche il capitalista più ostinato. Allo stesso modo si può ritenere che una astensione dagli acquisti anche solo periodica sarebbe una significativa forza contrastante. Naturalmente se resa possibile dalle scorte immagazzinate dall'acquirente. Uno sciopero della domanda, anche se di brevissimo periodo, potrebbe disturbare e persino sconvolgere la programmazione dell'oligopolista produttore il quale, forte della propria produzione di mercato, non si preoccupasse delle scorte di ordini. Se per caso il produttore avesse scorte di ordini, è peraltro evidente che sarebbero concentrati tra i pochissimi clienti oligopolisti ipotizzati. L'annullamento o la sospensione anche temporanea di una ordinazione avrebbe lo stesso effetto.

Si sa che in un'impresa efficiente le scorte d'ordini possono al massimo coprire la capacità produttiva di un anno, ma i programmi a lunga scadenza necessari alla grande impresa impongono margini di sicurezza alquanto superiori, sicchè il lavoro assicurato per un anno accompagnato dalla incertezza sui periodi successivi creerebbe scompensi tali da determinare profondamente il comportamento dell'oligopolista. L'ipotesi si basa sulla considerazione elementare che, concessa la attuazione di ogni misura precauzionale come l'accumulazione di un'ingente consistenza delle scorte, il blocco della domanda determina la capitolazione dell'offerta.

Analogo risultato non è ipotizzabile da un blocco delle consegne da parte del fornitore, il quale al limite sarebbe perseguibile per via legale. Si tratterebbe in ogni caso di blocchi assai brevi. Nel caso della domanda essi sarebbero superabili dal compratore, ma metterebbero in crisi il fornitore; nel caso opposto, un blocco breve delle consegne o dell'offerta non metterebbe in crisi l'acquirente, mentre un blocco prolungato capace di danneggiarlo danneggerebbe ugualmente il fornitore.

Circa l'origine della forza di contrasto, si può ritenere esatto ciò che



afferma Galbraith, ossia che essa si presenta ovunque vi sia una « forza originale » (passibile di essere o di divenire senza limite). Ma non è affatto « naturale » l'affermazione di V. d. B. <sup>(3)</sup> « che questa enunciazione possa essere accettata dagli economisti perchè essa ha piuttosto un contenuto politico che economico ».

Basti riflettere ancora una volta alla nascita dei sindacati e all'organizzazione della forza contrattuale del lavoro, sollecitati come effetto naturale di una necessaria contrapposizione economica alla forza determinativa del capitale, effetto a sua volta di specie e contenuto prettamente economico e niente affatto politico. Parimenti la nascita del grossista come intermediario degli acquisti tra un folto gruppo di piccoli acquirenti e una più sparuta schiera di grossi fornitori ha sempre mirato a contrapporre una eguale forza contrattuale a posizioni di rilevante potere economico. La scomparsa tendenziale dei grossisti e la loro sostituzione col grande dettaglio mira a concentrare ancor più l'iniziativa della distribuzione come forza di contrapposizione a una produzione sempre più forte e concentrata.

Appare dunque anche più valida l'affermazione di G.: « Il C. P. è un potere che si autogenera organizzato in risposta a una data posizione di potere ». Stabilito che l'origine della forza di contrasto o meglio della sua organizzazione risiede in una necessità economica e riveste contenuto economico generando effetti economici, resta da indagare quale sia lo stimolo che suscita tale necessità e come questa diventi operativa generando la forza di contrasto.

Galbraith accetta i postulati della teoria classica e identifica questo stimolo a) negli eccessivi profitti dell'oligopolista; b) nella remunerazione conseguibile attaccando questi profitti per una diversa distribuzione. In questa remunerazione Galbraith vede l'incentivo fondamentale al prodursi della forza di contrasto.

*Gli eccessivi profitti.* — E' per lo meno opinabile che un gruppo oligopolista inquadrato nella struttura economica moderna possa godere di profitti « troppo » esorbitanti. Basterebbe a ridimensionarli la forza contrattuale del lavoro operante anche in regime di concorrenza. Un'altra grande forza di contrasto operante da sempre è lo Stato come potere fiscale, che proporziona le sue richieste al reddito prodotto. Atteggiamento reso particolarmente partecipe dalla nozione di Stato fattore di produzione.

Se non integralmente assorbiti da queste due sole forze immanenti e riequilibratrici i profitti eccessivi restano tuttavia ampiamente ridimensionati. Così « l'effetto d'invidia » di cui volentieri parla Van den Bogaerde non avrebbe gran motivo di sorgere. Ciò anche nell'ipotesi che buona parte dei

(3) VAN DEN BOGAERDE, *Ibidem*, p. 361.



profitti « eccessivi » resti celata alle possibilità d'indagine statuale e sindacale. Infatti le altre forze contrastanti sono meno attente e certamente meno disinvoltate del fisco e dei lavoratori nella sopravvalutazione.

E se il profitto può essere molto elevato, non sarà eccessivo per alcuni ordini di fattori. In particolare:

a) Se l'attrezzatura produttiva dell'oligopolista « arrivato » è tecnologicamente arretrata, in nessun regime potrebbe continuare a lungo a dare elevati profitti. Un comportamento non dinamico è quindi dispendioso in termini di investimenti e di innovazione. Una struttura di questo tipo troppo a lungo mantenuta finirebbe col distruggere la posizione stessa dell'oligopolista.

b) Se per contro la struttura produttiva è tecnologicamente avanzata, i profitti sono in gran parte assorbiti dalle quote di ammortamento degli impianti già realizzati, dalla ricerca scientifica per prodotti e schemi organizzativi nuovi oltre che dalla preparazione del mercato ad accogliere la produzione tradizionale e quella nuova. D'altra parte è in questo modo che si salvaguarda la posizione dell'oligopolista.

Con questo non si vuol negare l'effetto di altre forze contrastanti laddove si rivelino profitti eccessivi, ma solo reiterare che al contenimento dei profitti dell'oligopolista non occorre che si configurino troppe forze nuove, bastando a ciò le due accennate, del lavoro e dello Stato. E' dubbio infatti che altre forze contrapposte e quelle della parte contraente in particolare ricaverebbero adeguata remunerazione da una opposizione sistematica all'oligopolista. Ciò nondimeno il concetto di C. P. può ancora efficacemente chiarire per quali altre ragioni, che non siano i profitti eccessivi e l'incentivo della remunerazione, la disinvoltata azione dell'oligopolista sia opponibile.

Si dia ad es. il caso che l'oligopolista, acquisita la posizione di favore, si accontenti di profitti relativamente modesti o equi ottenibili con un'attrezzatura poco efficiente. Questo potrebbe benissimo darsi in un'economia estenuata dalle lotte per la concentrazione, la quale approdata alle felici sponde dell'oligopolio non sappia più generare concorrenti ai pochi superstiti che illanguidiscono indisturbati e impotenti a fare di più.

Ma allora anche le forze contrastanti del lavoro e dello Stato miranti a impossessarsi dell'« eccessivo » profitto che questa volta non esiste farebbero solo azione di rapina ai danni delle poche attività rimaste in qualche modo vitali.

In questo stato di cose la forza contrastante della parte contraente sarebbe un momento insostituibile per ridar vigore al settore economico interessato all'azione oligopolista.

Molto opportunamente Galbraith ha lasciato adito ad una interpretazione diversa della origine del C. P., in quella che appare al Van den Bo-



gaerde « l'enunciazione più chiara sull'origine del potere compensatore che si possa trovare nell'opera del G. ». Segnatamente scrivendo che « l'opportunità di esercitare il Countervailing Power esiste soltanto quando i fornitori godono di qualcosa che può essere loro tolto, cioè quando essi godono i frutti della forza di mercato dei quali possono essere privati ». Espressioni come « *opportunità esiste soltanto quando...* », « *...qualcosa che possa essere loro tolto...* », « *...dei quali possano essere privati...* » malgrado l'inesistenza del modo congiuntivo in inglese pongono abbastanza bene l'accento sulle limitazioni che il potere contrastante incontra allorchè cerca di indebolire la posizione oligopolista. L'enunciato generico « *frutti della forza di mercato* » lascia per fortuna spazio per qualcosa di diverso dal profitto eccessivo. (Per cui diventa quantomeno imprudente l'affermazione del Van den Bogaerde: « I frutti della forza di mercato possono essere *soltanto* il vecchio concetto di profitto eccessivo »).

Senza profitto eccessivo, quali potrebbero essere i frutti della forza di mercato che lusingano la forza di contrasto del contraente? Se proviamo a pensare che il profitto non è l'unica molla della attività economica, non faremo fatica a scorgere in diversi tipi di società e in quella così bene descritta da Galbraith un particolare incentivo alla sicurezza avanti tutto, alla stabilizzazione sugli standard nemmeno massimi di soddisfazione economica, alla riduzione della fatica pagata con la mediocre ambizione. La forza di mercato che lotta per la stabilità e per la pensione.

Ora immaginiamo un gruppo d'impresa produttrici in una posizione di oligopolio duramente conquistata. Queste saranno considerate con timore da coloro che potrebbero tentare la concorrenza e con reverenza dalla clientela che le ritiene ancora come le organizzazioni di produzione più idonee, meglio qualificate per strutturazione interna, specializzazione, esperienza e forza contrattuale. Quindi nemmeno pensare di sostituirle, inimmaginabile l'appropriazione e la semplice partecipazione operativa datè le dimensioni.

Qui potrebbe invece imporsi la forza contrastante dell'unica parte contraente veramente interessata alla qualità e alla novità del prodotto. Posto che la parte sensibile dei componenti la società del benessere sia quella rappresentata dai bisogni di consumo, è chiaro che le attese del consumatore si fanno sentire imperiosamente sull'apparato distributivo. Sollecitata dal mercato la distribuzione si rivolge al produttore con la stessa energia e con lo stesso imperio. Qui la forza di contrasto del cliente smuove con vari mezzi l'oligopolista produttore, lo minaccia, lo tiranneggia, lo ricatta finchè riesce a ottenere collaborazione, che vuol dire studio, attività, energia, ripresa.



## RECENSIONI

ALBERONI F., *Consumi e società*, Bologna, Il Mulino, pp. 303, L. 2800.

Il libro è composto da otto saggi, scritti nel periodo 1963-1964 e testimonia lo sforzo (finora sostenuto dall'Alberoni nel tentativo di verificare e rinnovare la rete concettuale della sociologia).

Nei primi tre capitoli l'analisi del consumo è svolta secondo un'impostazione che cerca di integrare lo studio dell'agire significativo con il metodo funzionale strutturale. Dopo un rapido esame delle modalità di consumo dal secolo scorso ad oggi l'Autore critica la validità per l'ambiente italiano odierno del modello vebleniano e del postulato della dipendenza dei bisogni dagli interessi degli imprenditori. La dinamica dei consumi non è sostenuta da elementi ostentativi, ma dall'accettazione di nuovi modi di vita. E qui, di fronte all'evidente esistenza di motivazioni e meccanismi profondi, il metodo funzionale-strutturale deve arrestarsi. L'Autore, scegliendo una direttrice originale, propone un modello interpretativo che si richiama ai recenti contributi portati alla psicanalisi da Melania Klein e da Franco Fornari. Nello studio dell'agire di consumo si introduce il concetto di « oggetto d'amore » e le resistenze alle innovazioni trovano spiegazione nell'ambivalenza espressa dal soggetto nei confronti di tale oggetto d'amore. La resistenza scompare quando il nuovo oggetto assume un significato riparativo.

Dopo un riesame del pensiero di Durkheim e della teoria del dualismo degli istinti l'Autore impiega gli strumenti concettuali appena elaborati per portare l'analisi del fenomeno dei consumi ad un livello più profondo. Terreni sperimentali sono la moda e il problema della saturazione dei bisogni. La prova ha successo, ma non può essere estesa oltre certi confini.

Il comportamento umano, cioè la principale, pericolosa variabile dei sistemi economici industrializzati, è raramente considerato dagli studiosi di economia con la necessaria attenzione. Le curve di domanda e la propensione al risparmio, per citare due argomenti sfiorati dall'Alberoni, vengono affrontati ancor oggi con superficialità, sulla base di teorie del secolo scorso non più verificate o di interpretazioni razionalistiche di un gruppo più o meno ampio di osservazioni. E questa superficialità può a volte spiegare l'insuccesso di una iniziativa economica formalmente rigorosa. *A contrario* si può però affermare che teorizzando sull'« oggetto d'amore » si escludono le altre specificazioni o motivi d'azione dalla parte della domanda. Inoltre si trascurano del tutto le motivazioni indirette dalle quali nasce l'offerta. Infine, e in particolare, si trascura che corportamentisticamente hanno valore solo i motivi che si mettono in conto: l'egoismo piuttosto che l'amore. Una scelta che Smith, teorico sulla « simpatia », era stato costretto a fare suo malgrado.

ROMANO D'INCERTI



# IRI ISTITUTO PER LA RICOSTRUZIONE INDUSTRIALE

La delicata congiuntura che ha caratterizzato il 1965 ha impegnato il gruppo IRI nel consolidamento tecnico e organizzativo delle imprese avviate e nella sollecita esecuzione dei programmi in corso. Al tempo stesso, in relazione anche ai primi sintomi di una migliore intonazione congiunturale, l'IRI ha potuto concretare nuove iniziative di rilievo sia nel settore meccanico, sia nel campo delle infrastrutture, tanto che può sin d'ora prevedersi una ulteriore espansione degli investimenti del gruppo nei prossimi anni. Nel 1965 gli investimenti effettuati risultano di poco discosti dal massimo raggiunto nel 1964, che coincide con la fase di maggior impegno del programma siderurgico. Invero, astraendo da tale settore, il volume degli investimenti del gruppo segna nel 1965 un ulteriore aumento, anche nel Mezzogiorno. E' da aggiungere che gli investimenti nelle regioni meridionali sono saliti al 42% di quelli complessivi nei corrispondenti settori del gruppo e hanno concorso per circa il 77% al totale degli investimenti effettuati dalle aziende a partecipazione statale nelle medesime regioni.

Indice significativo dell'affermazione del gruppo IRI è stato nel 1965 anche l'aumento del fatturato, che ha superato quello dei due precedenti esercizi, grazie soprattutto alla buona espansione delle vendite delle aziende manifatturiere. A tali positivi traguardi non hanno corrisposto risultati economici altrettanto soddisfacenti, almeno nel settore manifatturiero, dato che nel 1965 sono entrati in funzione nuove rilevanti capacità produttive — in particolare per l'acciaio e per il cemento — in un mercato interno in ristagno, caratterizzato anzi da un ulteriore cedimento della domanda e dei prezzi nei settori in cui prevalentemente operano le aziende del gruppo. A tale situazione le aziende hanno fatto fronte con un'ulteriore cospicua espansione delle esportazioni, che tuttavia ha potuto solo in parte compensare l'insufficiente sviluppo della domanda interna.

In tale quadro è continuato l'aumento del costo del lavoro, seppure più contenuto che nel 1964, grazie soprattutto ai provvedimenti di fiscalizzazione degli oneri sociali. Il gruppo ha proseguito nel suo impegno volto a eliminare, anche attraverso concentrazioni e conversioni di strutture inadatte, ogni situazione di inferiorità sul piano tecnico, organizzativo e dimensionale rispetto a una concorrenza internazionale accentuata dalla vigorosa avanzata sul mercato europeo della grande industria americana.

*I programmi aggiornati a fine 1965 — che includono progetti il cui anno finale di esecuzione viene a cadere fra il 1969 e il 1972 — comportano, nell'insieme, una previsione d'investimenti di 2.300 miliardi di lire. Tali previsioni, data l'ampiezza del periodo cui si riferiscono, sono necessariamente incomplete e soggette alle modifiche che suggerirà la evoluzione del mercato e degli indirizzi di politica economica.*

*Gli investimenti in impianti del gruppo sono assommati nell'esercizio trascorso a circa 577 miliardi di lire, inferiori soltanto del 4,6% a quelli del 1964, che per oltre la metà furono assorbiti dalla siderurgia; va rilevato al riguardo che per il complesso degli altri settori risultano nel 1965 investimenti per 329 miliardi, superiori del 12% all'anno precedente. Questo in un anno in cui gli investimenti fissi nazionali nei settori in cui operano aziende IRI sono ulteriormente scesi di circa il 10%, pur prescindendo dal settore siderurgico.*



L'occupazione di personale nel gruppo era a fine 1965 di 284 mila unità, pressoché invariata rispetto all'esercizio precedente. L'ammontare globale del costo del personale ha raggiunto nel 1965 i 794 miliardi con un incremento del 5,4%, che fa seguito a quello del 12,9% dell'anno precedente: ciò risulta da un incremento globale del 7,8% delle retribuzioni e da una diminuzione dell'1,6% degli oneri sociali in virtù dei noti provvedimenti di fiscalizzazione. Il costo unitario del lavoro è a sua volta aumentato, per il gruppo, del 6,1% e le retribuzioni unitarie dell'8,4%. Si rileva che nel 1965 gli aumenti di scala mobile sono risultati di 6 punti per l'industria e di 14 punti per le banche.

*Produzione e ordini* hanno avuto andamenti discordanti da settore a settore e anche in uno stesso settore, come in quello siderurgico, che segna un aumento del 33% nella produzione contro ordinazioni rimaste sui livelli dell'anno precedente. Tra i metalmeccanici, in notevole ripresa la produzione automobilistica, positiva la produzione elettronica, ferroviaria e per telecomunicazioni; in ristagno le aziende elettromeccaniche e quelle produttrici di macchinario industriale e tessile. Il settore cantieristico si è mosso positivamente nell'ambito delle riparazioni e in diminuzione in quello delle costruzioni navali. Positivo l'andamento del settore telefonico, dei trasporti marittimi e soprattutto di quelli aerei, delle autostrade e della radiotelevisione.

Il fatturato del gruppo nel 1965 ha raggiunto i 1.797 miliardi con un incremento del 10% circa, che fa seguito a quello dell'8,3% dell'anno precedente. Risultato tanto più apprezzabile tenendo conto che, nello scorso esercizio, a una stazionarietà dei prezzi delle aziende di servizi, hanno corrisposto ulteriori riduzioni dei prezzi di vendita per le aziende manifatturiere del gruppo, operanti in prevalenza nel settore dei beni strumentali il più colpito dalla congiuntura. Il fatturato estero del settore manifatturiero è stato di 237 miliardi circa, pari al 22% del fatturato complessivo delle imprese considerate.

I risultati economici del 1965 mostrano un certo contrasto tra l'andamento delle imprese dei settori manifatturieri, i cui risultati denunciano mediamente un peggioramento rispetto al 1964, e l'andamento delle aziende di servizi, che nel complesso risulta lievemente migliorato.

Lo stato patrimoniale al 31 dicembre 1965 iscrive all'attivo partecipazioni e finanziamenti per L. 1.091.796.463.047 su un'attività totale di L. 1.150.428.636.126. Le passività, soprattutto obbligazionarie e per mutui a lunga scadenza, iscrivono L. 835.553.637.790 e L. 495.410.000.000 il fondo dotazione, di cui 79,5 miliardi per quote afferenti gli esercizi 1966-69. L'avanzo netto di esercizio è di L. 142.427.244, che va ad accrescere l'avanzo netto di gestione degli esercizi precedenti. Il conto profitti e perdite segna tra i proventi L. 57.588.940.032, dei quali 31,18 miliardi per dividendi su partecipazioni azionarie e 24,47 miliardi per interessi su finanziamenti. Tra gli oneri, massimi quelli relativi alle obbligazioni con 44,98 miliardi; seguono interessi passivi 4,67, spese generali 3,19 e imposte 2,99 miliardi.

Le risultanze dell'attività del Gruppo nel 1965 sono state illustrate dal Presidente dell'IRI, prof. Giuseppe Petrilli, il 22 giugno a Roma, in una conferenza stampa, alla quale hanno partecipato dirigenti dell'Istituto e responsabili delle aziende del gruppo. Dalla sua relazione, il seguente passaggio merita di essere riproposto integralmente contenendo esso alcune proposizioni fondamentali per l'esistenza competitiva dell'economia italiana in generale e del gruppo IRI in particolare: «Non sarebbe possibile trascurare la delicata materia attinente ai problemi sociali che le nostre aziende si trovano ad affrontare, con particolare riguardo alla presente congiuntura sindacale. A questo proposito, devo richiamarmi anzitutto a quanto ho detto in precedenza circa la necessità di una programmazione che costituisca elemento di chiarezza, restituendo tutti i centri di potere politici ed economici alle loro specifiche responsabilità. Nel nostro caso, queste responsabilità sono di natura chiaramente imprenditoriale, e si identificano col nostro impegno a conseguire col minor costo e quindi con la massima efficienza le finalità pubbliche attribuiteci di volta in volta.

» Deriva direttamente di qui la necessità di considerare anche i riflessi sociali dei nostri interventi come un aspetto specifico di una linea generale intesa in via prioritaria al conseguimento di una produttività crescente. Un impegno di questa natura non soltanto non è in alcun modo in contrasto con l'esigenza di promuovere una vivace ripresa dell'occupazione operaia — che ci sembra imporsi con particolare urgenza nelle presenti condizioni



— ma ne costituisce la vera premessa, ove si ricordi che proprio l'impegno produttivistico, quale si concreta in un accelerato rinnovo degli impianti, costituisce in realtà l'elemento propulsivo di una dinamica di mercato tendente a spingere per necessaria conseguenza il sistema economico verso livelli di piena occupazione. E' questo un punto fondamentale, sul quale non mi stanco di insistere, persuaso come sono che tutta la società italiana debba ormai adeguarsi a un tipo di sviluppo sociale in cui alla esasperata difesa del posto di lavoro e della sua localizzazione, caratteristica di un'economia al di sotto della piena valorizzazione dei fattori produttivi, viene a sostituirsi una crescente propensione a cogliere le più frequenti occasioni di miglioramento delle proprie capacità professionali e di avanzamento sociale insite nell'incalzante progresso delle tecniche e dei sistemi di produzione, fattore di crescente mobilità professionale e sociale. Senza ignorare le situazioni di difficoltà che questo tipo di sviluppo può creare di volta in volta, ritengo infatti che una economia dinamica e intensamente competitiva offra largamente ai pubblici poteri la possibilità di compiere con i mezzi meglio appropriati gli interventi necessari ad attenuare anche le momentanee situazioni di disagio, nel momento stesso in cui garantisce a tutta la società una rapida crescita economica e civile.

» La delicatezza della presente fase di transizione attraversata anche a questo riguardo dalla nostra economia può essere comunque apprezzata tenendo presenti alcuni dati relativi all'andamento del costo del lavoro. Infatti, per riferirci alla nostra concreta situazione, in otto anni (1958-1965) nei settori manifatturieri del gruppo IRI il costo del lavoro si è raddoppiato. Ciò significa un aumento percentuale medio del 9% annuo composto. Per i servizi l'incremento è stato dello stesso ordine di grandezza. Nei paesi europei nostri concorrenti tale aumento è stato compreso tra il 4 e il 6% annuo composto. Questa tendenza a forbice tra l'incremento del costo del lavoro italiano e quello internazionale non è destinata a cessare se non interverranno alcuni atti volontari, modificativi del costo del lavoro in Italia; si tratta principalmente di due problemi: il congegno di scala mobile e il massimale contributivo sui rischi di previdenza sociale.

» Mentre in Europa il tasso al quale si rinnovano i contratti collettivi di lavoro comprende idealmente la quota di svalutazione monetaria, non esistendo in quei paesi congegni generali di scala mobile, in Italia si sommano gli effetti della negoziazione del contratto con quelli del meccanismo automatico di adeguamento dei salari al costo della vita. Tuttavia per un processo di comparazione al quale è difficile sottrarsi, il tasso di rinnovo dei contratti italiani tende ad affiancare e superare gli stessi valori dei tassi di rinnovo degli altri paesi. Infatti, il costo del lavoro per le aziende IRI del ramo tra il 1962 e il 1965, che era stato incrementato dal contratto metalmeccanici del 16% sulle retribuzioni di fatto, è aumentato globalmente — e per effetto della scala mobile e per effetto degli slittamenti salariali — di oltre il 45%. Così l'industria manifatturiera italiana prende a suo carico a doppio titolo il più lento sviluppo della produttività degli altri settori economici (quello dei servizi e quello dell'agricoltura): come cliente, pagando il costo dei servizi; e come datore di lavoro, tramite la scala mobile, accollandosi l'aumento dei prezzi agricoli. Noi non siamo contrari al meccanismo della scala mobile in via di principio; diciamo solo che il meccanismo della scala mobile può essere utile in un certo contesto economico e divenire dannoso in un altro. E' giunto il momento, a nostro avviso, in cui il meccanismo di scala mobile è divenuto dannoso, anzi, molto dannoso. E ciò come conseguenza di fatti in sé positivi: l'aumento dell'occupazione e l'aumento dei salari. Abolire o modificare il sistema di scala mobile è una esigenza alla quale non si può opporre la difficoltà politica dell'operazione. Infatti, ogni qualvolta i datori di lavoro e i lavoratori si incontreranno per il rinnovo dei contratti di lavoro, l'esistenza di aumenti imputabili al congegno di scala mobile verrà fatta oggetto di contestazione tra le parti sociali, in relazione al contenuto reale di questi ultimi rispetto alla dinamica salariale. Non è chi non veda come tale situazione porti in sé le condizioni di un latente conflitto sindacale e quindi sociale.

» Il sistema italiano di previdenza sociale, tra gli altri difetti, ne ha alcuni che sono — come la scala mobile — retaggio dell'Italia postbellica. Proprio come la scala mobile essi manifestano la loro intollerabilità a mano a mano che il sistema economico italiano esce dall'isolamento economico e si sviluppa e progredisce nelle tecnologie. Il primo difetto è quello di gravare per il 70% sui datori di lavoro, per il 15% sui lavoratori e per il 15% sulla pubblica finanza. Ciò crea una sperequazione coi paesi europei nei quali la



partecipazione dei datori di lavoro è sempre meno elevata che in Italia (40% in Germania) mentre più consistente risulta sempre l'apporto dei lavoratori (da un minimo del 20% per la Francia a un massimo di quasi il 50% per i Paesi Bassi); e la partecipazione dello Stato è pari a quella italiana solo per Francia e Paesi Bassi mentre si pone negli altri paesi a livelli superiori al 20%.

» L'altro difetto è di avere esasperato la mutualità in senso unico tra l'industria e l'agricoltura. In ogni paese l'agricoltura è beneficiaria della mutualità generale. Ma in Italia si è venuta a costituire a danno dell'industria una tale « rendita sociale » che impone una chiara denuncia anche in questa sede: poiché se l'agricoltura deve continuare a essere sovvenzionata per il tramite del sistema di sicurezza sociale, ciò dovrà essere a carico dell'intera collettività nazionale e non della sola industria. Infine l'Italia è l'unico paese in cui i contributi di previdenza sociale sono pagati sull'ammontare intero delle retribuzioni; negli altri paesi essi si pagano sulle retribuzioni fino a un massimo, calcolato in modo che il prelievo non superi la necessità della spesa previdenziale e che non aumenti automaticamente ogni volta che aumentano le retribuzioni, ma solo quando aumentano le spese previdenziali.

» Accoppiandosi col meccanismo di scala mobile questo criterio ha per conseguenza paradossale che l'industria aumenta le sue contribuzioni di previdenza ogni volta che aumentano i prezzi dei prodotti agricoli (e in genere di tutti quelli rappresentati nell'indice di scala mobile). E così, a fortiori, ogni volta che aumentano i salari, per contratto o per merito individuale, e anche se aumentano i guadagni di cottimi grazie a nuovi investimenti migliorativi della tecnica produttiva. In questo campo una iniziativa dei poteri pubblici dovrebbe essere volta a mutare completamente le linee istituzionali del nostro sistema di finanziamento della previdenza, per armonizzarlo con gli altri sistemi vigenti nei paesi della CEE. Questo impegno è reso urgente dal progressivo avvento di una situazione di mercato in cui la competitività delle nostre aziende e di tutta l'industria nazionale dipenderà dalla capacità di compiere per tempo le scelte indispensabili a evitare che, in presenza di remore come quelle illustrate sin qui, lo stesso allineamento delle condizioni retributive della nostra manodopera sui livelli europei si traduca in un costante peggioramento della nostra posizione concorrenziale.

» Le nostre preoccupazioni al riguardo — ha concluso il prof. Petrilli — derivano dalla piena consapevolezza dell'obiettivo impossibilità di isolare il mercato del lavoro dal processo di allineamento che si opera in tutti i settori economici di pari passo con lo sviluppo dell'integrazione, anzi dal significato positivo che attribuiamo a questo allineamento, come ad un aspetto rilevante di una sana dinamica di mercato. E' chiaro infatti che le stesse ragioni dell'imprenditorialità, mentre ci inducono ad opporci all'instaurazione di condizioni retributive e normative di privilegio per i dipendenti del settore pubblico in quanto tali, che non mancherebbero di aprire la via ad una pericolosa burocratizzazione, ci rendono decisamente favorevoli al tradursi delle conquiste produttivistiche delle nostre aziende in un costante miglioramento delle condizioni sociali dei rispettivi lavoratori. L'azione propulsiva dell'iniziativa pubblica nei confronti dell'economia nazionale è infatti pienamente compatibile con un impegno sociale che renda i dipendenti sempre più direttamente compartecipi dei successi produttivi incentivandone le capacità professionali e responsabilizzandone il comportamento. Ciò che non è invece compatibile con le nostre responsabilità è lo svolgimento di una politica assistenzialistica estranea alle preoccupazioni naturali dell'impresa. Mi auguro tuttavia che anche a questo proposito la programmazione economica possa costituire la piattaforma per una crescita qualitativa della società italiana, impegnando tutti i soggetti economici ad assumere precise responsabilità in ordine alle grandi scelte da cui dipende l'avvenire del Paese ».



**STET****SOCIETÀ FINANZIARIA TELEFONICA - per Azioni****Sede legale: Torino — Direzione Generale: ROMA****Capitale sociale L. 180.000.000.000**

L'11 luglio si è tenuta in Torino sotto la presidenza dell'On. Avv. Arrigo Paganelli, l'assemblea ordinaria degli azionisti della STET, Finanziaria dell'IRI per il settore telecomunicazioni; erano presenti o rappresentati 2.710 azionisti per complessive 61.692.473 azioni delle 90.000.000 costituenti il capitale sociale.

La relazione, dopo aver dato notizia che l'operazione di aumento del capitale sociale da 160 a 180 miliardi di lire deliberato dalla assemblea straordinaria dell'11 marzo ha avuto regolare esecuzione, ricorda gli avvenimenti di maggior rilievo verificatisi nel corso del 1965 ed illustra partitamente l'andamento dell'esercizio delle Società collegate.

La SIP — Società Italiana per l'Esercizio Telefonico — ha affrontato e superato — senza turbamenti per il buon andamento del servizio — il delicato avvio della sua nuova struttura; la Concessionaria ha messo in opera un'ampia revisione della struttura tecnica ed amministrativa, centrale e periferica, ponendo attenta cura ad un graduale processo di unificazione della procedura e dei metodi e particolare attenzione al problema del controllo dei costi.

Al 31 dicembre 1965 la densità telefonica italiana con il valore di 11,3% si era notevolmente avvicinata a quella dei paesi telefonicamente più progrediti; notevole è stato anche l'incremento dell'utenza, quello degli apparecchi supplementari, l'espansione dei servizi extraurbani e la costante dilatazione della teleselezione. Il numero degli abbonati è aumentato infatti di 320.000 unità sì da portare il totale al 31 dicembre 1965 a 4.540.000; gli apparecchi in servizio, alla stessa data, ammontavano a 5.982.205 e nei primi mesi del 1966 è stato superato il traguardo dei 6 milioni di apparecchi. Nel traffico extraurbano di competenza della concessionaria, si è avuto un incremento di oltre 54 milioni di unità. Il traffico extraurbano in teleselezione è aumentato di 58 milioni di unità pari a 12,8%; così l'indice di automatizzazione del traffico extraurbano della SIP ha toccato nel 1965 l'elevato livello dell'82,9%.

Per quanto concerne l'ITALCABLE — Servizi Cablografici, Radiotelegrafici e radioelettrici — la relazione, ricordata l'avvenuta incorporazione della Società ex elettrica Sarca Molveno, rileva che, permanendo il noto squilibrio tra costi e ricavi in conseguenza dell'insufficienza delle tariffe telegrafiche, il miglioramento autosul piano commerciale ha potuto soltanto contenere la perdita dell'esercizio industriale entro limiti lievemente inferiori a quelli del precedente anno. L'esercizio si è tuttavia chiuso con un utile di L. 203.000.000 in virtù della gestione patrimoniale che si è giovata dell'apporto degli interessi derivanti dagli indennizzi Enel alla incorporata Sarca Molveno.

La Telespazio — Società per Azioni per le Comunicazioni Spaziali — ha iniziato l'attività di esercizio del servizio telegrafico, telefonico e televisivo fra l'Europa ed il Nord America, via satellite, il 28 giugno 1965 in connessione con il lancio del satellite Early Bird.

La SOCIETÀ ITALIANA TELECOMUNICAZIONI SIEMENS che ha recentemente deliberato l'aumento del capitale sociale da Lire 8.400.000.000 a 9.500.000.000 ha nel corso del 1965 aumentato la produzione rispetto al decorso esercizio ed ha proseguito l'opera di potenziamento dell'attività di ricerca e di sviluppo.

Sempre nel settore delle telecomunicazioni sono da ricordare: la SETA — Società Esercizi Telefonici Ausiliari — che ha aumentato il proprio capitale sociale da 100.000.000 a 4.500.000.000 a seguito della incorporazione dell'ex Elettrica Trentina di Elettricità; e lo CSELT — Centro Studi e Laboratori Telecomunicazioni — che ha proseguito e notevolmente ampliato il complesso degli studi ed esperienze nel campo delle telecomunicazioni. Nel decorso esercizio la partecipazione nella SIRT è passata dal 10% al 50%.

Tra le altre partecipazioni sono da ricordare: la ILTY — Industria Libreria Tipografica Editrice - S.p.A., Società che dispone di un complesso tecnico produttivo di alta efficienza; la SEAT - Società Elenchi Ufficiali degli Abbonati al Telefono; la FONIT CETRA, attualmente una delle due grandi case discografiche che operino con capitale interamente italiano, che ha fatto registrare nel 1965 un'apprezzabile ripresa dopo la pausa del precedente esercizio.

Alla fine del 1965 il personale del Gruppo Stet ammontava a 58.600 unità, l'occupazione presso la SIP è aumentata nel 1965 del 4%. Le Società del Gruppo hanno svolto nel 1965 e con particolare impegno una intensa attività di addestramento e di formazione.

Il Gruppo Stet ha investito durante il 1965 circa 140 miliardi di Lire in impianti di cui nel Mezzogiorno oltre 40%. Il programma 1966-70 prevede, per il complesso del Gruppo, investimenti dell'ordine di 700 miliardi di Lire, dei quali oltre 145 per il solo 1966.

L'Assemblea ha approvato il bilancio della Società chiusosi con un utile netto di 12.969,1 milioni deliberando la corresponsione di un dividendo del 7,50% (invariato rispetto al precedente esercizio) pari a L. 150 per ciascuna delle 80.000.000 di azioni con godimento 1° aprile 1965, che è stato posto in pagamento a partire dal 15 luglio 1966.

**Direttore responsabile: Tullio Bagiotti - Autorizz. Tribunale Treviso N. 113 del 22.10.54**  
**Tipografia S. p. A. Longo & Zoppelli - Treviso**